

**ANALISIS FAKTOR – FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN
UMKM KEDAI KOPI DI MALANG**

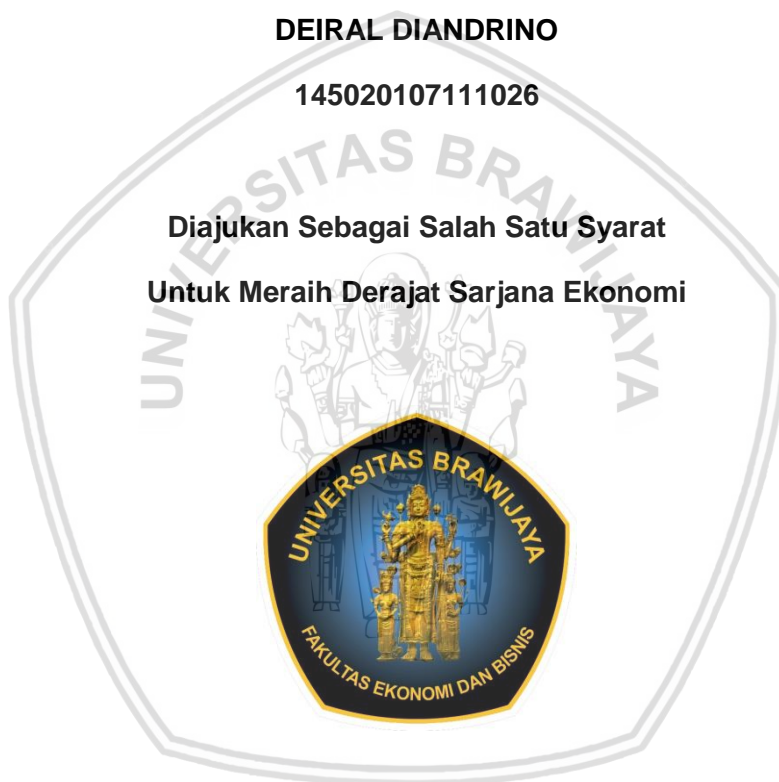
SKRIPSI

Disusun Oleh:

DEIRAL DIANDRINO

145020107111026

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat
Untuk Meraih Derajat Sarjana Ekonomi**



**JURUSAN ILMU EKONOMI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS BRAWIJAYA**

2018

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi dengan judul:

"Analisis Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan UMKM Kedai Kopi di Kota Malang"

Yang disusun oleh:

Nama : Deiral Diandrino
NIM : 145020107111026
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya
Jurusan : S-1 Ilmu Ekonomi
Konsentrasi : Ekonomi Sumber Daya

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji pada tanggal 30 Juli 2018 dan dinyatakan memenuhi syarat untuk diterima.

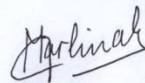
SUSUNAN DEWAN PENGUJI

1. Devanto Shasta Pratomo, SE., M.Si, Ph.D.
NIP. 197610032001121003
(Dosen Pembimbing)

2. Prof. Dr. Khusnul Ashar, SE., M.A.
NIP. 195508151984031002
(Dosen Penguji I)

3. Arief Hoetoro, SE., MT., Ph.D.
NIP. 197009221995121002
(Dosen Penguji II)

Malang, 24 Agustus 2018
Ketua Program Studi
Ekonomi Pembangunan,



Dra. Marlina Ekawaty, M.Si., Ph.D.
NIP. 196503111989032001

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya :

Nama : Deiral Diandrino
Tempat, tanggal lahir : Jakarta, 16 Mei 1996
NIM : 145020107111026
Jurusan : S1 Ilmu Ekonomi
Konsentrasi : Ekonomi Pembangunan
Alamat : Jalan Kumis Kucing No.2G, Kota Malang

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa SKRIPSI yang berjudul :

Analisis Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan UMKM Kedai Kopi di Kota Malang

yang saya tulis adalah benar-benar hasil karya saya sendiri dan bukan merupakan plagiat atau saduran dari Skripsi orang lain.

Apabila dikemudian hari ternyata pernyataan saya tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi akademis yang berlaku (dicabutnya predikat kelulusan dan gelar kesarjanaannya)

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Mengetahui,
Dosen Pembimbing,



Devanto Shasta Pratomo, SE., M.Si, Ph.D.
NIP. 19761003 200112 1 003

Malang, 3 Juli 2018


Yang membuat pernyataan,



Deiral Diandrino
NIM. 145020107111026



Mengetahui,
Ketua Program Studi
Ekonomi Pembangunan,



Dra. Marlina Ekawaty, M.Si., Ph.D.
NIP. 196503111989032001

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama Lengkap : Deiral Diandrino
Jenis Kelamin : Laki – Laki
Tempat/Tanggal Lahir : Jakarta, 16 Mei 1996
Agama : Islam
Alamat Email : deiraldrino@gmail.com

Pendidikan Formal:

Sekolah Dasar (2002-2008) : SDI Al – Azhar 19 Sentra Primer Jakarta Timur
SMP (2008-2011) : SMP Negeri 73 Jakarta Selatan
SMA (2011-2014) : SMA Negeri 103 Jakarta Timur
Perguruan Tinggi (2014 – 2018) : S1 Jurusan Ilmu Ekonomi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya

Pengalaman Organisasi:

2014: Staff Magang Himpunan Mahasiswa jurusan Ilmu Ekonomi.
2015: Staff Tetap Himpunan Mahasiswa Jurusan Ilmu Ekonomi.
2015: Staff Tetap Badan Eksekutif Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya.
2016: Kepala Divisi Pengembangan Minat dan Bakat Badan Eksekutif Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya.
2017: Manajer Divisi Produk Indonesian Future Leaders Chapter Malang.

Pengalaman Kepanitiaan:

2015: Ketua Pelaksana Communication Training HMJIE FEB UB
2015: Co. Div. Acara FEB CUP 2015

2015: Staff Divisi Medis & Konsumsi EST Brawijaya 2015

2015: Wakil Ketua Kontingen Fakultas Ekonomi dan Bisnis pada Olimpiade Brawijaya

2016: Steering Committee EST Brawijaya 2016

2016: Ketua Kontingen Fakultas Ekonomi dan Bisnis pada Olimpiade Brawijaya

2016: Steering Committee FEB CUP 2016

Pengalaman Kerja:

2017: Magang di BAPPENAS (Badan Perencanaan Pembangunan Nasional)
Jakarta Direktorat Transportasi



UCAPAN TERIMA KASIH

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT, atas berkat rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan tepat waktu. Skripsi ini merupakan tugas akhir yang dipersyaratkan untuk mendapatkan derajat Sarjana Ekonomi.

Skripsi ini penulis persembahkan kepada kedua orang tua dan segenap keluarga besar yang telah mendukung, memberikan semangat, motivasi dan doa untuk kelancaran studi penulis. Terimakasih kepada para sahabat dan teman dekat penulis yang telah menjadi teman diskusi, selalu membantu dalam segala hal, selalu memberikan semangat, dan dukungan kepada penulis hingga akhir penyelesaian skripsi ini.

Terimakasih kepada Bapak Devanto Shasta Pratomo, SE.,M.Si,Ph.D yang telah membimbing dan memberikan dukungan dalam penyelesaian skripsi ini. Terima kasih juga saya haturkan kepada seluruh teman teman Ekonomi Pembangunan Angkatan 2014 yang saling memberikan semangat dan dukungan secara langsung maupun tidak langsung, sehingga skripsi ini selesai tepat pada waktunya.

Terakhir, penulis meminta doa dan dukungan kepada teman teman untuk kelancaran dan kemudahan untuk kehidup di masa depan penulis. Sekian.

ABSTRAKSI

Diandrino, Deiral. 2018. Analisis Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan UMKM Kedai Kopi di Kota Malang. Skripsi, Jurusan Ilmu Ekonomi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Brawijaya. Devanto Shasta Pratomo, SE.,M.Si,Ph.D.

Selama hampir dua dekade terakhir, ketimpangan antara kelompok kaya dan kelompok lain di Indonesia mengalami peningkatan yang lebih cepat dibanding negara negara di Asia Tenggara. Kekayaan 4 orang terkaya di Indonesia sama dengan gabungan kekayaan 100 Jt orang termiskin, posisi ketimpangan Indonesia sendiri berada di posisi 6 terburuk (INFID, 2017). Untuk mengatasi permasalahan tersebut, Jumlah wirausahawan di Indonesia harus ditingkatkan. Salah satu cara peningkatan jumlah wirausahawan yaitu melalui usaha mikro kecil dan menengah. UMKM berkontribusi dalam memberi kesempatan kerja sebesar 96,99% terhadap pembentukan PDB sebesar 60,34%, di Jawa timur sendiri ketimpangan juga masih terjadi antara daerah Kota dan Kabupaten nya. Untuk itu UMKM dibutuhkan untuk menjadi motor penggerak perekonomian di Jawa Timur. Salah satu kota yang mulai menunjukkan banyak potensinya ialah kota Malang. Malang memiliki banyak sekali potensi dari mulai pertanian, perkebunan, perdagangan, hotel, industri pengolahan serta pengadaan akomodasi makan dan minum. Walaupun hanya berkontribusi sebesar 4,51% namun sektor pengadaan akomodasi makan dan minum merupakan usaha yang potensial. Hal ini ditandai oleh keberadaannya mencapai 27.654 usaha dari 119.115 UMKM. Salah satu usaha yang potensial dari pengadaan akomodasi makan dan minuman ialah bisnis kedai kopi. Penelitian ini berfokus pada UMKM kedai kopi mikro dan kecil dengan aset antara 0-500 Jt dan kedai kopi yang mengolah biji kopi menjadi minuman kopi. Teknik sampling menggunakan metode purposive sampling dengan sampel penelitian adalah pengusaha UMKM Kedai Kopi sebanyak 50 responden berdasarkan teori Roscoe. Variabel bebas diturunkan dari setiap faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan menurut teori produksi dan teori human capital yaitu variabel modal (X1), lama pendidikan formal (X2), Jumlah Tenaga Kerja (X3), Lama Usaha (X4). Sedangkan variabel terikat yaitu Pendapatan UMKM Kedai Kopi (Y). Teknik analisis data menggunakan analisis regresi berganda dengan menggunakan uji asumsi klasi

dan uji hipotesis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel Modal (X1) lama pendidikan formal (X2) dan Jumlah Tenaga Kerja (X3) berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan UMKM Kedai kopi (Y). Kemudian variabel Lama Usaha (X4) tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM Kedai Kopi (Y) di Kota Malang.

Kata Kunci: Pendapatan, Kedai Kopi, Probabilitas



ABSTRACT

Diandrino, Deiral. 2018. Factors Affecting the Income of Micro, Small, Medium Enterprise “Kedai Kopi” in Malang City. Minor Thesis, Department Of Economics, Faculty Of Economics And Business, University Of Brawijaya. Devanto Shasta Pratomo, SE.,M.Si,Ph.D.

Over the past two decades, inequality between wealthy groups and other groups in Indonesia has experienced a faster increase than countries in Southeast Asia. The wealth of the 4 richest people in Indonesia is the same as the combined wealth of 100 million of the poorest people, the position of Indonesia's inequality itself is in the 6th worst position (INFID, 2017). To overcome this problem, the number of entrepreneurs in Indonesia must be increased. One way to increase the number of entrepreneurs is through small and medium micro businesses. MSMEs contribute to providing employment opportunities of 96.99% of the formation of GDP of 60.34%, in East Java itself inequality also still occurs between the City and Regency regions. For this reason, MSMEs are needed to be the driving force of the economy in East Java. One city that starts to show a lot of potential is the city of Malang. Malang has a lot of potential starting from agriculture, plantations, trade, hotels, processing industries and the provision of accommodation to eat and drink. Even though it only contributes 4.51%, the sector of providing food and drink accommodation is a potential business. This was marked by its presence reaching 27,654 businesses from 119,115 MSMEs. One potential business from the provision of food and beverage accommodation is the coffee shop business. This study focuses on micro, small and micro-scale MSMEs with assets between 0-500 million and coffee shops that process coffee beans into coffee drinks. The sampling technique uses purposive sampling method with a sample of researches is Kedai Kopi SMEs as many as 50 respondents based on Roscoe's theory. The independent variable is derived from each of the factors that influence income according to production theory and human capital theory, namely the variable capital (X1), the length of formal education (X2), the amount of labor (X3), the length of business (X4). While the dependent variable is the UMKM Revenue of Coffee Shop (Y). Data analysis techniques using multiple

regression analysis using classification assumptions and hypothesis testing. The results showed that the variable capital (X1) of the formal education period (X2) and the amount of labor (X3) had a significant effect on the UMKM income of coffee (Y). Then the Business Duration variable (X4) has no significant effect on the revenue of the Coffee Shop (Y) UMKM in Malang City.

Keywords: *Income, Kedai Kopi, Probability*



KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis ucapkan kehadiran Allah SWT dengan segala rahmat dan ridho – Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Analisis Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan UMKM Kedai Kopi di Kota Malang”** penyusunan skripsi ini ditujukan sebagai salah satu syarat untuk meraih derajat Sarjana Ekonomi pada Jurusan Ilmu Ekonomi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Brawijaya.

Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis tidak terlepas dari berbagai kendala yang dihadapi. Namun, berbagai kendala tersebut dapat diatasi berkat banyaknya bantuan dan dukunga nyang tak terhingga dari berbagai pihak baik secara moril maupun materiil. Oleh sebab itu pada kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Allah SWT atas hidayah dan nikmat yang telah diberikan kepada penulis begitu besar yang tak terhingga.
2. Kedua orangtua, Bapak Yusuf Saptono dan Ibu Sandriya Elia Aditi, beserta keluarga besar yang selalu memberikan doa, semangat, dan dukungan bagi penulis selama proses penyelesaian skripsi hingga selesai.
3. Bapak Drs. Nurkholis, M.Buss., Ak., Ph.D selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya
4. Bapak Dr. rer. Pol. Wildan Syafitri, SE., ME. Selaku Ketua Jurusan Ilmu Ekonomi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya

5. Ibu Nurul Badriyah, SE.,ME. selaku Sekretaris Jurusan Ilmu Ekonomi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya
6. Ibu Dra. Marlina Ekawaty, M.Si., Ph.D selaku Ketua Program Studi Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya
7. Bapak Devanto Shasta Pratomo, SE.,M.Si., Ph.D. selaku dosen pembimbing yang telah memberikan pengarahan, saran, dan membantu dalam penyelesaian skripsi penulis.
8. Bapak Prof. Dr. Khusnul Ashar, SE.,M.A. dan Bapak Arief Hoetoro, SE.,MT.,Ph.D. selaku dosen penguji yang telah memberikan saran dalam penyempurnaan skripsi
9. Aldy Raihandary, Aji Sayed, Bagus Narendra, Bimo Megan, Dhika Hermawan, Faris al Bassam, Fazrir Rahman, Gyda Aulia, Hans Gurning, Januar Irfan, M Rizky Dwi Putra, Renno Abdi, Kevin Suputra, Vadyega, Fatmadina Alifia, Ajeng Mukti R., Rizka Radita, Nanda Hikmathul, Maharani Citra, Ulfa Rabbina, Nurfitriyanti Agustina selaku teman terdekat selama 4 tahun menjalani perkuliahan di Jurusan Ilmu Ekonomi.
10. Divisi PPP HMJIE FEB UB 2015, Departemen SDM BEM FEB UB 2016, Marketing HORE CUP 2016, Indonesian Future Leaders Chapter Malang 2017 selaku tempat berproses paling menyenangkan selama perkuliahan.
11. Arieldo Anhar, Andreas Lamhot, Muhammad Vidi, Thesar Saputra, Robby Nurrahman, Dhimas Octavian, Rauzan Naufal para penghuni Kontrakan Goldenfish yang selalu menyemangati penulis.
12. Selvina Ramdiani selaku pribadi yang selalu menyemangati, mensupport dan mempercayai penulis untuk menyelesaikan skripsi ini tepat waktu.

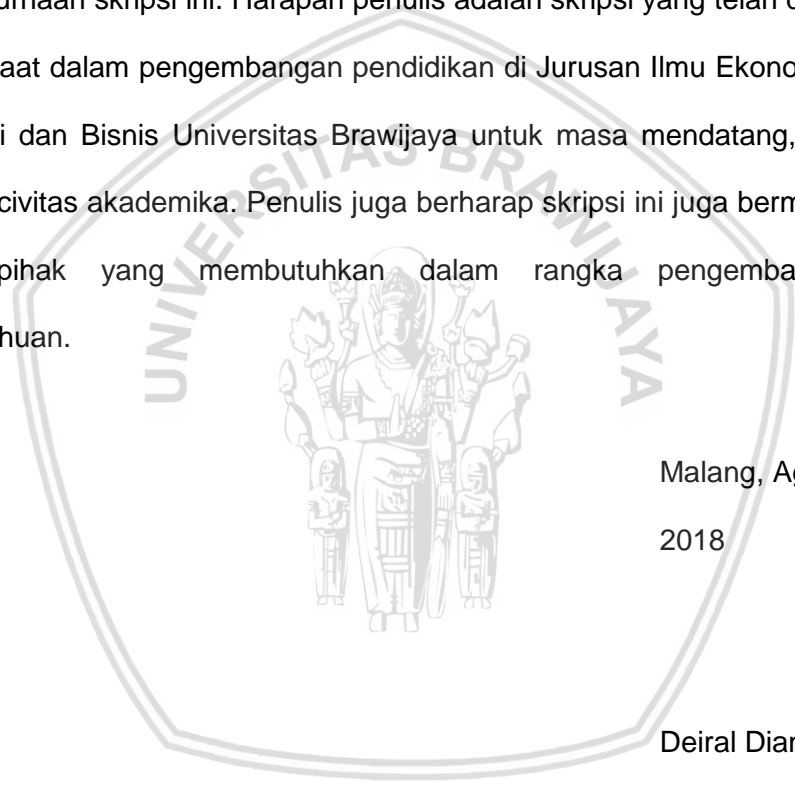
13. Seluruh teman-teman Ekonomi Pembangunan 2014 yang saling memberikan semangat dari awal skripsi hingga selesai.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini sangat jauh dari kata sempurna, masih terdapa banyak sekali kekurangan, karena keterbatasan pengetahuan, kemampuan, serta pengalaman yang dimiliki. Oleh karena itu, kritik dan saran yang sifatnya membangun sangat diharapkan demi kesempurnaan skripsi ini. Harapan penulis adalah skripsi yang telah disusun bisa bermanfaat dalam pengembangan pendidikan di Jurusan Ilmu Ekonomi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya untuk masa mendatang, khususnya seluruh civitas akademika. Penulis juga berharap skripsi ini juga bermanfaat bagi pihak pihak yang membutuhkan dalam rangka pengembangan ilmu pengetahuan.

Malang, Agustus

2018

Deiral Diandrino



DAFTAR ISI

Halaman Judul.....	
Halaman Persetujuan	
Halaman Pengesahan	
Halaman Riwayat Hidup	
Daftar Isi.....	
Daftar Tabel.....	
Daftar Gambar	

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian.....	6
1.4 Manfaat Penelitian.....	7

BAB II KAJIAN PUSTAKA

2.1 Pendapatan.....	8
2.1.1 Definisi Pendapatan.....	8
2.1.2 Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan.....	9
2.1.3 Teori Mengenai Pendapatan.....	10
2.2 Teori Produksi	11
2.2.1 Fungsi Produksi.....	11
2.2.2 Elastisitas Produksi.....	12

2.3	Usaha Kecil dan Menengah	14
2.3.1	Definisi Usaha Kecil dan Menengah.....	14
2.3.2	Ciri – Ciri Usaha Kecil dan Menengah.....	17
2.3.3	Klasifikasi Usaha Kecil dan Menengah.....	18
2.3.4	Peranan Usaha Kecil dan Menengah Untuk Perekonomian..	19
2.3.5	Permasalahan Usaha Kecil dan Menengah.....	21
2.3.6	Upaya Pemberdayaan UKM.....	24
2.4	Hubungan Modal Dengan Pendapatan.....	27
2.5	Hubungan Modal Dengan Pendidikan.....	28
2.6	Hubungan Modal Dengan Jumlah Tenaga Kerja.....	28
2.7	Hubungan Modal Dengan Lama Usaha.....	29
2.8	Penelitian Terdahulu.....	29
2.9	Kerangka Pikir.....	34
2.10	Hipotesis.....	35

BAB III METODE PENELITIAN

3.1	Lokasi Penelitian.....	36
3.2	Jenis dan Sumber Data.....	36
3.3	Populasi dan Sampel.....	36
3.4	Definisi Operasional Variabel.....	37
3.4.1	Variabel Terikat.....	37
3.4.2	Variabel Bebas.....	38
3.5	Metode Pengumpulan Data.....	39
3.6	Metode Analisa Data.....	39
3.6.1	Uji Hipotesis.....	40
3.6.2	Uji Asumsi Klasik.....	41

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Daerah Penelitian.....	47
4.1.1 Letak Geografis dan Batas Administrasi Wilayah	47
4.1.2 Kependudukan dan Angkatan Kerja Kota Malang	49
4.1.3 Kondisi Umum Beberapa Kedai Kopi di Kota Malang	50
4.2 Analisa dan Hasil Penelitian.....	52
4.2.1 Karakteristik Responden	54
4.2.1.1 Jenis Kelamin.....	54
4.2.1.2 Usia.....	55
4.2.1.3 Wilayah Pengambilan Data	56
4.2.1.4 Modal	57
4.2.1.5 Pendidikan	59
4.2.1.6 Jam Kerja	60
4.2.1.7 Lama Usaha.....	61
4.2.1.8 Tenaga Kerja.....	62
4.2.2 Hasil Uji Regresi Linear Berganda	63

4.2.3 Uji Asumsi Klasik.....	64
4.2.3.1 Uji Normalitas.....	64
4.2.3.2 Uji Multikolinearitas	65
4.2.3.3 Uji Heterokedastisitas.....	66
4.2.3.4 Uji Autokorelasi	68
4.3 Uji Hipotesis.....	69
4.3.1 Uji T	69
4.3.2 Uji F.....	70
4.4 Pembahasan.....	72
BAB V PENUTUP	
5.1 Kesimpulan.....	78
5.2 Saran.....	80
DAFTAR PUSTAKA.....	81
LAMPIRAN	82

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	32
Tabel 4.1 Tabel Kecamatan (Km2) dan Presentase Luas Kecamatan Terhadap Luas Kota.....	48
Tabel 4.2 Distribusi dan Kepadatan Penduduk Kota Malang Berdasarkan Kecamatan Tahun 2015	50
Tabel 4.4 Daftar Kedai Kopi di Kota Malang.....	46
Tabel 4.4 Hasil Regresi Linear Berganda Pendapatan Kedai Kopi	63
Tabel 4.5 Hasil Uji Normalitas Kolmogorov - Smirnov	65
Tabel 4.6 Hasil Uji Multikolinearitas Tolerance dan VIF	66
Tabel 4.7 Hasil Uji Autokorelasi Runs Test	68
Tabel 4.8 Hasil Uji t.....	69
Tabel 4.9 Hasil Uji F	70
Tabel 4.10 Hasil Uji R^2	71



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 PDRB Atas Dasar Harga Konstan Kota Malang 2016 (%).....	2
Gambar 2.1 Kurva T_r dan T_c (Pendekatan Total)	10
Gambar 2.2 Kurva Elastisitas Produksi dan Daerah daerah produksi	13
Gambar 2.3 Kerangka Pikir.....	34
Gambar 3.1 Contoh hasil grafik scatterplot	45
Gambar 4.1 Jumlah Penduduk Kota Malang Tahun 2010, 2014,2015	49
Gambar 4.2 Pelaku Usaha Kedai Kopi Sesuai Jenis Kelamin.....	54
Gambar 4.3 Pelaku Usaha Kedai Kopi Menurut Usia.....	55
Gambar 4.4 Pelaku Usaha Kedai Kopi Menurut Wilayah	56
Gambar 4.5 Pelaku Usaha Kedai Kopi Menurut Modal Awal	57
Gambar 4.6 Pelaku Usaha Kedai Kopi Menurut Tingkat Pendidikan.....	59
Gambar 4.7 Pelaku Usaha Kedai Kopi Menurut Jam Kerja.....	60
Gambar 4.8 Pelaku Usaha Kedai Kopi Menurut Lama Usaha.....	61
Gambar 4.9 Pelaku Usaha Kedai Kopi Menurut Jumlah Tenaga Kerja.....	62
Gambar 4.10 Hasil Uji Heterokedastisitas Scatterplots.....	67

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

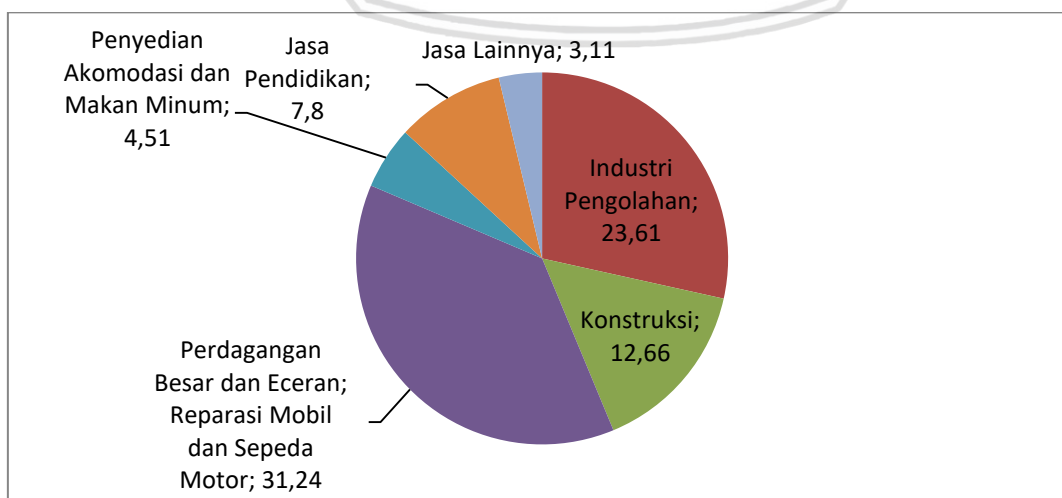
Selama hampir dua dekade terakhir, ketimpangan antara kelompok kaya dan kelompok lain di Indonesia mengalami peningkatan yang lebih cepat dibanding negara lain di Asia Tenggara. Kekayaan 4 orang terkaya di Indonesia sama dengan gabungan kekayaan 100 Juta orang termiskin dari posisi ketimpangan Indonesia sendiri berada di posisi 6 terburuk (INFID, 2017). Untuk mengatasi permasalahan tersebut, jumlah wirausahawan di Indonesia harus ditingkatkan. Jumlah wirausahawan di Indonesia sendiri mengalami peningkatan dari 0,24% menjadi 1,56% jumlah penduduk (Kemenkop, 2016) .

Sejak tahun 2014 Indonesia memiliki Usaha Mikro Kecil dan Menengah atau UMKM yang berjumlah sekitar 57,98 Juta unit dari total jumlah pelaku usaha nasional (BPS, 2014). Salah satu peran UMKM yakni ketika krisis moneter tahun 1997, di saat banyak perusahaan yang gulung tikar bisnis UMKM tidak goyah dan malah menjadi tulang punggung perekonomian bangsa kala itu (goukm.id, 2016). Kelebihan lain dari UMKM ialah lebih dinamis ketimbang perusahaan besar. Indonesia sangat bergantung pada sektor UMKM. Kebanyakan usaha kecil terkonsentrasi pada sektor perdagangan, pangan, olahan pangan, tekstil dan garmen, kayu dan produk kayu, serta produksi mineral non logam. Sektor UMKM diperkirakan menyumbang sekitar lebih dari 50% PDB (terutama di sektor perdagangan dan pertanian) dan sekitar 10% dari ekspor (World Bank, 2014). Di tahun 2016 UMKM berkontribusi terhadap ekspor nasional sebesar 15 %. (KADIN, 2016)

UMKM berkontribusi dalam memberi kesempatan kerja sebesar 96,99% terhadap pembentukan PDB sebesar 60,34%, kontribusi lain nya ialah dalam penambahan devisa negara dalam bentuk penerimaan ekspor sebesar RP 27.700 M dan berpengaruh sebesar 4,86% terhadap total ekspor (BPS, 2014). Dapat disimpulkan bahwa untuk mengatasi ketimpangan di Indonesia, pemberdayaan UMKM sangat dibutuhkan.

Jawa Timur merupakan salah satu provinsi di Pulau Jawa yang padat penduduknya, di Jawa Timur sendiri ketimpangan juga masih terjadi antara daerah Kota dan Kabupaten nya. Untuk itu UMKM dibutuhkan untuk menjadi motor penggerak perekonomian di Jawa Timur. Salah satu kota yang mulai menunjukkan banyak potensinya ialah kota Malang. Malang memiliki banyak sekali potensi dari mulai pertanian, perkebunan, perdagangan, hotel, restoran serta sektor industri pengolahan. Struktur ekonomi kota malang didominasi oleh 3 lapangan usaha utama yaitu Industri Pengolahan; Perdagangan Besar dan Eceran, Reparasi Mobil dan Sepeda Motor; Serta Konstruksi.

Gambar 1.1 PDRB Atas Dasar Harga Konstan Kota Malang 2016 (%)



Sumber: BPS Kota Malang, 2017

Bisa diperhatikan pada Gambar 1.1 diatas usaha usaha seperti industri pengolahan, perdagangan besar dan eceran; Reparasi mobil dan sepeda motor serta Konstruksi rata rata memberi kontribusi terhadap PDRB diatas 10%. Berbeda dengan Penyediaan akomodasi makan dan minum yang berkontribusi hanya sekitar 4,51% (BPS Kota Malang, 2017). Walaupun Perdagangan besar dan Eceran; Reparasi Mobil dan Sepeda Motor berdasarkan hasil Sensus Ekonomi Kota Malang 2016 memiliki jumlah usaha terbanyak yaitu sebanyak 46.732 usaha namun jumlah usaha kedua terbanyak adalah penyediaan akomodasi makanan dan minuman yaitu sejumlah 27.769 usaha. Walaupun hanya berkontribusi sekitar 4,51% namun sektor ini merupakan usaha yang potensial. Hal ini dikarenakan kota Malang sendiri merupakan kota pendidikan yang terdapat banyak universitas universitas terkemuka seperti Universitas Brawijaya, Universitas Negeri Malang, Universitas Muhammadiyah Malang dan lainnya. Mayoritas mahasiswa di Malang sendiri yaitu tinggal di kost. Seperti pada umumnya anak kost maka kebutuhan makan dan minum biasanya di lakukan di warung atau rumah makan. Hal inilah yang mendorong banyak nya kegiatan penyediaan makan dan minum di kawasan perguruan tinggi (BPS, 2016).

Jumlah pengangguran di kota Malang per tahun 2017 yaitu sejumlah 31.993 orang (BPS, 2017). Dari angka tersebut, untuk pengangguran dari sisi pendidikan yaitu lulusan perguruan tinggi berada di angka tertinggi yaitu sebanyak 33,68%. Lulusan SMA/SMK sebanyak 29,68% dan SMP 17,35%. Berdasarkan usia, pengangguran terbanyak di kota Malang yaitu pengangguran usia produktif dimana rata rata berumur 20 – 24 tahun yang jumlahnya mencapai 43%. (BPS, 2017)

Oleh karena itu, untuk mengatasi pengangguran diperlukanya kesadaran penduduk usia produktif untuk memiliki pekerjaan. Salah satu cara nya yaitu dengan membuka

usaha mandiri untuk mengatasi masalah pengangguran. Seperti memiliki Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Malang sendiri sudah mulai meningkat selama beberapa tahun terakhir. Tercatat di Kota Malang yang terbagi dalam 5 kecamatan terdapat sejumlah 800 unit usaha mikro kecil dan menengah (Dinkop, 2009). Di tahun 2016, dari hasil Sensus Ekonomi Kota Malang 2016. 96,49% dari 113.131 usaha berskala usaha berskala mikro kecil (UMK). Salah satu kegiatan yang jumlahnya cukup banyak yaitu penyediaan akomodasi dan penyediaan makan dan minum. Jumlahnya mencapai 27.564 usaha dari 109.115 UKM yang ada atau sekitar 25%. Sekitar 58.437 orang tenaga kerja terserap di kegiatan skala usaha mikro dan kecil atau mencapai 90% (Sensus Ekonomi Malang, 2016).

Salah satu usaha kecil yang berkembang di Malang yaitu adalah bisnis kedai kopi. Bisnis kedai kopi sendiri sudah mulai diminati banyak kalangan dalam beberapa tahun terakhir. Bisnis kedai kopi sendiri merupakan bagian dari penyediaan makan dan air minum serta bagian dari industri kreatif subsektor kuliner. Jumlah tenaga kerja industri kreatif sendiri mencapai angka 8.6 Juta dari 7% usaha yang bergerak dalam industri kreatif di Indonesia. Kontribusi ekonomi kreatif terhadap PDB Indonesia pada tahun 2014 adalah Rp. 784,82 Triliun dan meningkat sekitar 8,5% satu tahun setelahnya.

Subsektor kuliner tercatat berkontribusi sebesar 41,69% lalu diikuti dengan fashion 18,15% dan kriya sebesar 15,70% (BEKRAF,2017). Salah satu hal yang menyebabkan berkembangnya kedai kopi di Indonesia ialah kopi buatan Indonesia yang sudah terkenal di mancanegara. Sebut saja seperti kopi luwak, kopi aceh gayo, kopi toraja, kopi mandailing dan lainnya. Jadi hampir di setiap kedai kopi pasti menyajikan kopi buatan Indonesia.

Ketika memulai usaha kedai kopi, permodalan merupakan suatu hal yang penting. Seperti dalam pengertian fungsi produksi yang mengasumsikan bahwa produksi perusahaan hanya bergantung pada dua input yaitu modal (kapital) dan tenaga kerja (labour) dengan demikian kita bisa merumuskan fungsi produksi dalam bentuk: $Q = f(K, L)$ (Nicholson, 2002). Selain itu, setiap usaha pasti membutuhkan operasional usaha yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan maksimal. Dalam kegiatan penjualan semakin banyak produk maka akan menaikkan keuntungan. Untuk meningkatkan produk yang dijual suatu usaha harus membeli jumlah barang dagangan dalam jumlah besar. Untuk itu ditambahkan tambahan modal untuk membeli barang dagangan (Swastha, 2008). Maka dapat ditarik kesimpulan bahwa modal memiliki pengaruh terhadap pendapatan suatu usaha.

Selain modal, faktor lain yang mempengaruhi suatu pendapatan ialah pendidikan. Teori human capital sendiri menyatakan bahwa seseorang dapat meningkatkan pendapatannya dengan melalui peningkatan pendidikan. Karena pendidikan tidak saja menambah pengetahuan akan tetapi meningkatkan keterampilan bekerja. Pendidikan dipandang sebagai investasi yang hasilnya akan diperoleh beberapa tahun kemudian dalam bentuk pertambahan hasil kerja (Simanjuntak, 1998). Faktor lain yang mempengaruhi pendapatan ialah tenaga kerja. Faktor produksi tenaga kerja merupakan faktor yang penting dan perlu diperhitungkan dalam proses produksi. Jumlah tenaga kerja yang diperlukan harus disesuaikan dengan kebutuhan sampai tingkat tertentu agar bisa mencapai hasil yang optimal (Wanty, 2006). Faktor keempat yang mempengaruhi besarnya pendapatan ialah lama usaha, walaupun belum ada teori yang mengatakan secara rinci bahwa lama usaha dapat menaikkan pendapatan, tetapi ketika suatu usaha sudah berjalan lama maka pengalaman seorang pengusaha

pasti akan lebih dibanding usaha yang baru berjalan. Oleh karena itu penelitian ini menggunakan variabel Modal, Pendidikan, Jumlah Tenaga Kerja dan Lama usaha.

Persebaran kedai kopi di Kota Malang sendiri sudah cukup banyak. Tercatat per 2016, sudah ada lebih dari 27 kedai kopi di Kota Malang (ngalam.co). Selain itu persebaran kedai kopi ini bisa dilihat keberadaannya, dari mulai kedai kopi untuk kelas menengah atas seperti Starbucks Coffee, Coffee Toffee, J.Co Donuts and Coffee sampai kedai kopi untuk level kantong mahasiswa yang banyak tersebar di lingkungan kampus dan setiap sudut sudut kota. Namun, pada penelitian ini lebih berfokus terhadap UMKM kedai kopi yang berskala mikro dan kecil.

. Dengan adanya UMKM kedai kopi tersebut diharapkan mampu menambah pemasukan perekonomian Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Kota Malang. Pendapatan UMKM Kedai Kopi dalam penelitian ini dipengaruhi oleh variabel Modal, Pendidikan, Jumlah Tenaga Kerja, Lama usaha terhadap pendapatan pada UMKM Kedai Kopi di Malang. Melihat fenomena di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dan mengambil judul **“Analisis faktor – faktor yang mempengaruhi pendapatan UMKM Kedai Kopi di Kota Malang”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka dirumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana pengaruh Variabel modal, Pendidikan, Jumlah Tenaga Kerja dan Lama Usaha terhadap pendapatan UKM Kedai Kopi di Kota Malang?

2. Variabel manakah yang paling dominan dalam pendapatan UKM kedai kopi di Kota Malang?

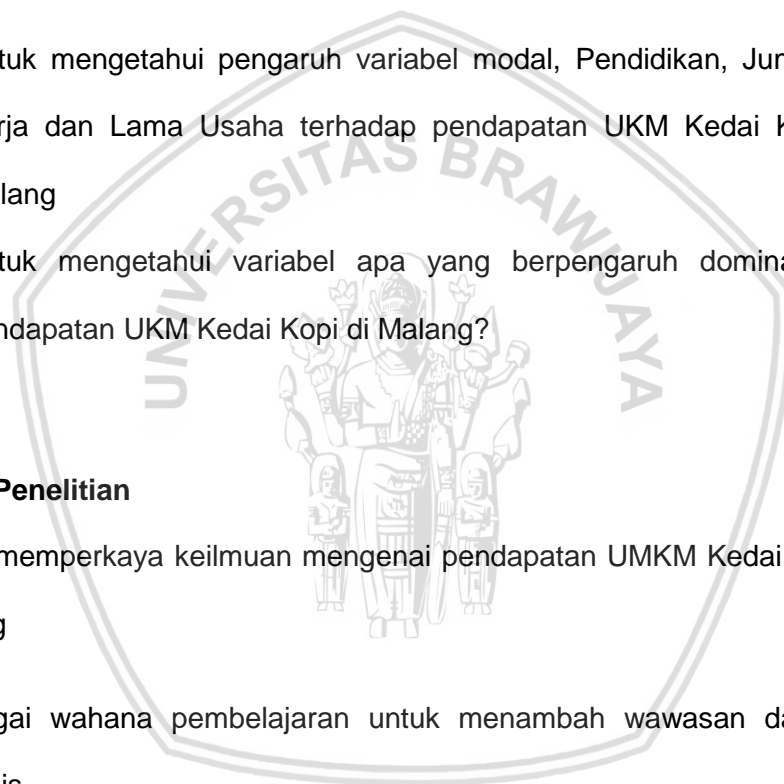
1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini berkaitan dengan rumusan masalah yang diajukan, adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengaruh variabel modal, Pendidikan, Jumlah Tenaga Kerja dan Lama Usaha terhadap pendapatan UKM Kedai Kopi di Kota Malang
2. Untuk mengetahui variabel apa yang berpengaruh dominan terhadap pendapatan UKM Kedai Kopi di Malang?

1.4 Manfaat Penelitian

1. Untuk memperkaya keilmuan mengenai pendapatan UMKM Kedai Kopi di kota Malang
2. Sebagai wahana pembelajaran untuk menambah wawasan dan keilmuan penulis.
3. Sebagai bahan masukan dan pertimbangan bagi Pemerintah Daerah dalam memantapkan perencanaan terhadap usaha kecil dan menengah.



BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Pendapatan

2.1.1 Definisi Pendapatan

Dalam kamus ekonomi, pendapatan atau income adalah uang yang diterima seseorang dalam perusahaan dalam bentuk gaji, upah, sewa, bunga, laba dan lainnya (Pass dan Lowes, 2001). Definisi lain mengenai pendapatan yaitu pendapatan atau income dari seseorang adalah hasil penjualannya dari faktor faktor produksi yang dimilikinya kepada sektor produksi (Boediono, 1996)

Menurut Sitorus (1994), pendapatan adalah jumlah kegunaan yang dapat dihasilkan melalui suatu usaha. Pada hakikatnya jumlah uang yang diterima oleh seorang produsen (nelayan/petani) untuk produksi yang dijualnya tergantung dari:

1. Jumlah uang yang harus dikeluarkan oleh konsumen
2. Jumlah produk yang dipasarkan
- 3 Biaya – biaya untuk menggerakan produk ke pasar

Menurut Sukirno (2002), pendapatan dapat dihitung dilalui melalui tiga cara yaitu:

1. Cara pengeluaran, cara ini pendapatan dihitung dengan perbelanjaan ke atas barang barang dan jasa
2. Cara produksi, dengan cara ini pendapatan dihitung dengan menjumlahkan nilai barang dan jasa yang dihasilkan
3. Cara pendapatan, dalam perhitungan ini pendapatan diperoleh dengan cara menjumlahkan seluruh pendapatan yang diterima

2.1.2 Faktor yang mempengaruhi pendapatan

Menurut Swastha (2000) terdapat faktor faktor yang mempengaruhi pendapatan dari kegiatan penjualan antara lain:

1. Kondisi dan kemampuan pedagang

Transaksi jual beli yang melibatkan pihak pedagang dan juga pembeli. Pedagang harus meyakinkan pembeli agar dapat mencapai sasaran penjualan dan sekaligus mendapatkan pendapatan yang diharapkan.

2. Kondisi pasar

Pasar sebagai kelompok pembeli barang dan jasa meliputi baik tidaknya keadaan pasar tersebut, jenis pasar, kelompok, frekuensi serta selera pembeli.

3. Modal

Setiap usaha membutuhkan untuk operasional usaha yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan maksimal. Dalam kegiatan penjualan semakin banyak produk yang dijual maka akan menambah keuntungan. Untuk meningkatkan produk yang dijual suatu usaha harus membeli jumlah barang dagangan dalam jumlah yang besar. Untuk itu dibutuhkan tambahan modal untuk membeli barang dagangan atau membayar biaya operasional agar tujuan pengusaha meningkatkan keuntungan tercapai sehingga pendapatan bisa meningkat.

4. Kondisi organisasi perusahaan

Semakin besar suatu perusahaan akan memiliki bagian penjualan yang semakin kompleks untuk memperoleh keuntungan yang semakin besar daripada usaha kecil.

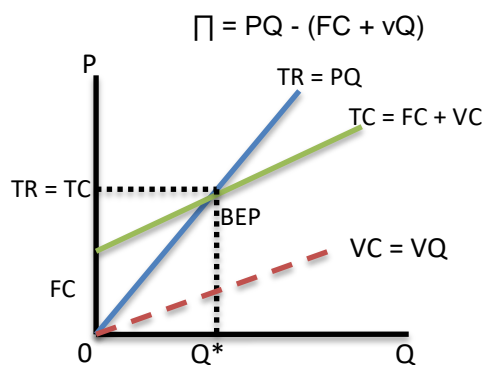
5. Faktor lain

Faktor lain yang mempengaruhi usaha yaitu periklanan dan kemasan produk itu sendiri.

2.1.3 Teori Mengenai Pendapatan

Pendapatan total atau total revenue adalah sama dengan jumlah output yang terjual (Q) dikalikan harga per unit nya (P), dimana rumusnya ialah $TR = P \cdot Q$ dan untuk biaya total atau total cost (TC) adalah sama dengan biaya tetap (FC) ditambah biaya variabel (VC) atau $TC = FC + VC$. Dalam pendekatan totalitas yang membandingkan pendapatan total (TR) dan biaya total (TC) sehingga biaya variabel per unit output dianggap tetap atau konstan, sehingga biaya variabel adalah jumlah unit output (Q) dikalikan biaya variabel per unit. Jika biaya variabel per unit adalah v , maka $VC = v \cdot Q$, sehingga persamaan tersebut direpresentasikan dalam kurva berikut:

Gambar 2.1 Kurva TR dan TC (Pendekatan total)



Sumber: Rahardja (2004)

2.2 Teori Produksi

Produksi adalah teori yang menjelaskan hubungan antara kuantitas produk dan faktor faktor produksi yang digunakan. Kegiatan produksi tidak dapat dilakukan kalau tidak ada bahan baku untuk melangsungkan proses produksi. Pemahaman lain dari produksi ialah hasil akhir dari proses atau aktivitas ekonomi dengan memanfaatkan masukan atau input. Dapat dipahami bahwa kegiatan produksi adalah aktivitas dalam menghasilkan output dengan menggunakan teknik produksi tertentu untuk mengolah atau memproses input sedemikian rupa (Sukirno, 2002). Dalam teori produksi, input diuraikan berdasarkan jenis ataupun karakteristik nya (Gaspersz, 1996). Input dalam produksi terdiri dari:

1. Tenaga Kerja
2. Kapital atau modal
3. Bahan – bahan material atau bahan baku
4. Tanah
5. Informasi
6. Aspek manajerial atau kemampuan berwirausaha

Pada teori produksi modern ada satu input produksi yang ditambahkan yaitu teknologi (Pindyck dan Robert, 2007). Keseluruhan input tadi selanjutnya akan diolah dan diproses untuk menghasilkan output tertentu.

2.2.1 Fungsi Produksi

Fungsi produksi merupakan persamaan yang menunjukkan jumlah maksimum output yang dihasilkan dengan kombinasi input tertentu (Ferguson dan Gould, 1975). Fungsi produksi menunjuka sifat hubungan di antara faktor –

faktor produksi dan tingkat produksi yang dihasilkan. Faktor produksi dinyatakan dalam rumus berikut (Sukirno, 1997):

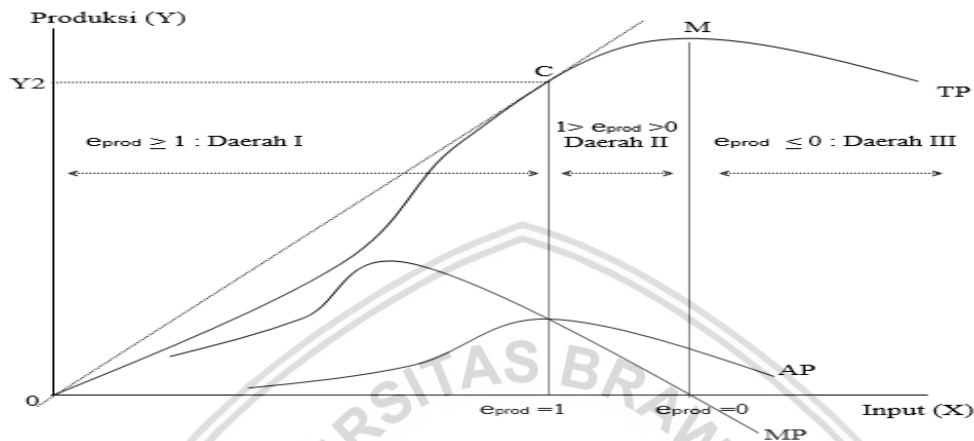
$$Q = f (K , L , R , T)$$

K adalah Kapital atau jumlah modal, L adalah jumlah tenaga kerja dan meliputi berbagai jenis tenaga kerja dan keahlian kewirausahaan, R adalah resources atau sumber daya alam dan T adalah teknologi yang digunakan. Q adalah jumlah produksi yang dihasilkan oleh berbagai jenis faktor faktor tersebut, yaitu secara bersama digunakan untuk memproduksi barang yang sedang dianalisis sifat produksinya. Persamaan tersebut merupakan suatu pernyataan matematik yang berarti bahwa tingkat produksi bergantung kepada Kapital (Modal), Labour (Jumlah tenaga kerja), Resources (Sumber daya alam) dan Teknologi.

2.2.2 Elastisitas Produksi

Elastisitas produksi adalah rasio perubahan relatif produk yang dihasilkan dengan perubahan relatif jumlah faktor produksi yang dipakai. Contohnya perubahan relatif dari jumlah faktor produksi yang dipakai adalah +5% , sedangkan perubahan relatif dari jumlah produk yang dihasilkan sebagai akibat dari perubahan pemakaian faktor produksi ialah +10%, maka dikatakan bahwa elastisitas produksi nya ialah $10 \% / 5\% = 2,0$ (Hariyati, 2007).

Gambar 2.2 Kurva Elastisitas Produksi dan Daerah daerah produksi



Sumber: Hariyati, 2007

Berdasarkan nilai e_{prod} (Elastisitas produksi) ini, para ahli membagi proses produksi dalam daerah produksi sebagai berikut:

1. Daerah dengan $E_{prod} > 1$

Pada tingkat produksi dimana $MP > AP$, besar $E_{prod} > 1$. Hal ini berarti penambahan faktor produksi sebesar 1% dan menyebabkan penambahan produk lebih besar dari 1%.

2. Daerah dengan $0 < e_{prod} < 1$

Pada daerah ini penambahan faktor produksi sebesar 1% akan menyebabkan penambahan produk lebih besar dari 0% dan sampai kurang dari 1%.

3. Daerah dengan $e_{prod} < 0$

Pada tingkat produksi dimana $MP = 0$, besar $e_{prod} = 0$ juga.

Pada tingkat ini, penambahan faktor produksi sebesar 1% tidak akan menyebabkan perubahan pada produk total.

2.3 Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Usaha Mikro Kecil dan Menengah atau UMKM merupakan suatu bentuk usaha yang dijalani perseorangan atau lebih. Biasanya umkm sendiri merupakan usaha rumahan atau pabrik dengan skala yang tidak terlalu besar. Walaupun bentuknya tidak skala besar namun UKM memiliki peranan yang penting dalam menopang perekonomian masyarakat. Selain itu, UMKM juga sangat membantu dalam penyerapan tenaga kerja di wilayah wilayah pedesaan dan melalui UMKM juga banyak unit kerja baru yang menggunakan tenaga tenaga yang bsia mendukung pendapatan rumah tangga.

2.3.1 Definisi Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Ada beberapa pengertian UKM menurut para ahli, yaitu:

1. Menurut Zulkarnain (2006), UKM didefinisikan adalah kegiatan ekonomi rakyat yang memenuhi kriteria sebagai:
 - a. Usaha yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200 juta rupiah, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
 - b. Usaha yang memiliki penjualan tahunan paling banyak Rp 1 Miliar.
 - c. Usaha yang berdiri sendiri, bukan perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau terafiliasi, baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau skala besar.
 - d. Berbentuk badan usaha yang dimiliki perseorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum, termasuk koperasi.

2. Menurut Undang – Undang Nomor 20 Tahun 2008 UKM memiliki kriteria sebagai berikut:
 - a. Usaha Mikro, yaitu usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha milik perorangan yang memenuhi kriteria yakni:
 - b. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
 - c. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah)
3. Usaha Kecil, yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria yakni:
 - a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
 - b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000 (dua milyar lima ratus juta rupiah)

- c. Usaha menengah, yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria:
 - a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
 - b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000 (lima puluh milyar rupiah)
- 4. Menurut Kementerian Keuangan:

Berdasarkan keputusan menteri keuangan nomor 316/KMK 016/1994 tanggal 27 Juni 1994 bahwa Usaha Kecil sebagai perorangan/badan usaha yang telah melakukan kegiatan/ usaha yang mempunyai penjualan/omset per tahun setinggi – tingginya Rp 600.000.000 atau asset (aktiva) setinggi tingginya Rp. 600.000.000 (diluar tanah dan bangunan yang ditempati. Contohnya Firma, CV, PT, dan koperasi yakni dalam bentuk badan usaha. Sedangkan contoh dalam bentuk perorangan antara lain pengrajin industri rumah tangga, peternak , nelayan, pedagang barang dan jasa dan yang lainnya.

5. Menurut Badan Pusat Statistik:

Badan Pusat Statistik memberikan definisi UKM berdasarkan kuantitas tenaga kerja. Usaha kecil merupakan usah yang memiliki jumlah tenaga kerja 5 orang sampai dengan 19 orang, sedangkan usaha menengah merupakan usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 20 orang sampai dengan 99 orang,

6. Menurut Dinas Perindustrian dan Perdagangan (Disperindag)

Industri kecil adalah industri perdagangan yang mempunyai tenaga kerja antara 5 – 19 orang.

2.3.2 Ciri – Ciri Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Ciri ciri usaha kecil menurut Mintzerg, (dalam Situmorang, 2003) yaitu:

1. Kegiatan cenderung tidak normal dan jarang yang memiliki rencana bisnis
2. Struktur organisasinya bersifat sederhana
3. Jumlah tenaga kerja terbatas dengan pembagian kerja yang longgar.
4. Kebanyakan tidak memiliki pemisahan antara kekayaan pribadi dan perusahaan.
5. Sistem akuntansi yang kurang baik
6. Skala ekonomi terlalu kecil sehingga sukar menekan biaya.
7. Kemampuan pasar serta diversifikasi pasar cenderung terbatas.
8. Marjin keuntungan sangatlah tipis.

9. Keterbatasan modal sehingga tidak mampu mempekerjakan manajer – manajer profesional. Hal itu menyebabkan kelemahan manajerial, yang meliputi kelemahan pengorganisasian, perencanaan, pemasaran dan akuntansi.

10. Perdagangan dengan skala kecil dan informasi.

Selain itu ada beberapa karakteristik UKM lain yang sering dinilai sebagai suatu kelemahan, yaitu:

1. Intensitas perubahan usaha sering terjadi sehingga sulit untuk membangun spesialisasi
2. Ketidakstabilan mutu produk dan adanya sifat yang cenderung ingin mencari keuntungan jangka pendek sehingga seringkali sangat spekulatif, tiru meniru, situasi persaingan mengarah pada persaingan tidak sehat dan lain lain sifat yang dapat merugikan usaha jangka panjang
3. Kebanyakan usaha kecil merupakan usaha untuk mempertahankan hidup, bukan usaha yang produktif (Sudoko, 1995 dalam Prananingtyas 2001).

2.3.3 Klasifikasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Dalam perspektif perkembangannya, UMKM dapat diklasifikasikan menjadi 4 (empat) kelompok yaitu:

1. Livelihood Activities, merupakan UMKM yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah terutama di sektor informal seperti pedagang kaki lima
2. Micro Enterprise, merupakan UMKM yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan
3. Small Dynamic Enterprises, merupakan ukm yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor
4. Fast moving Enterprise, merupakan UMKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi usaha besar (UB).

2.3.4 Usaha Mikro Kecil dan Menengah Untuk Perekonomian

Seperti yang kita ketahui, UMKM memainkan peran yang besar terhadap perekonomian dan juga menyediakan banyak peluang kerja. Menurut OECD, hampir 95% jenis usaha adalah UMKM, yang berjumlah sekitar 60 – 70% dalam suatu negara. Semakin besarnya suatu UMKM dan memiliki fungsi lebih maka beban UMKM terhadap perekonomian semakin bertambah. Sebagai tambahan, pertumbuhan produktivitas dan ekonomi dipengaruhi dari kompetisi inheren di hidup dan mati, keluar dan masuk suatu UMKM. Proses ini melibatkan tingkat omset kerja tinggi yang merupakan sebuah peran penting dari proses kompetitif dan perubahan struktural. Kurang dari satu setengah dari start up kecil bertahan lebih dari 5 tahun, dan hanya segelintir yang berkembang menjadi perusahaan besar dan merajai serta menopang inovasi dan

performa industri. Dalam hal ini maka peranan pemerintah dalam perubahan kebijakan dan kondisi kerangka kerja yang memiliki pengaruh terhadap penciptaan dan ekspansi perusahaan, dengan maksud untuk mengoptimalkan kontribusi yang dapat dilakukan perusahaan perusahaan ini terhadap pertumbuhan (OECD) . Selain itu UKM juga setidaknya memiliki 3 peranan penting dalam kehidupan masyarakat kecil. Yaitu:

1. Sarana untuk mengatasi kemiskinan

Alasan utama dari hal ini ialah tingginya angka penyerapan tenaga kerja oleh UMKM. Menurut data Kementerian Koperasi dan UMKM tahun 2011. Lebih dari 55,2 Jt unit UKM mampu menyerap sekitar 101,7 Jt orang. Angka tersebut masih mengalami peningkatan sampai 57,8 Jt unit UMKM dengan jumlah tenaga kerja mencapai 114 juta orang

2. Sarana untuk mencapai ekonomi yang berkeadilan

Berbeda dengan perusahaan perusahaan besar, UMKM berlokasi di berbagai tempat. Termasuk daerah yang jauh dari perkotaan. Keberadaan UMKM di 34 provinsi yang ada di Indonesia tersebut memperkecil jurang ekonomi antara masyarakat kelas rendah dan tinggi. Selain itu, masyarakat kecil tidak perlu melakukan migrasi ke perkotaan untuk memperoleh kehidupan yang lebih layak.

3. Memberikan Pemasukan Devisa Negara

Peran lainnya UMKM ialah memberikan pemasukan dalam bentuk devisa, ukm di Indonesia sendiri sudah mencapai skala internasional. Data dari Kementerian Koperasi dan UMKM di tahun 2017 menunjukan tingginya devisa negara dari para pelaku UMKM. Angkanya pun tinggi yaitu mencapai Rp 88,45 M. Angka ini mengalami peningkatan hingga delapan kali lipat dibandingkan tahun 2016.

2.3.5 Permasalahan Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Usaha Mikro Kecil dan Menengah secara umum menghadapi dua permasalahan utama, yaitu masalah finansial dan nonfinansial (organisasi manajemen). Menurut Urata (Dalam pramiyanti, 2008) masalah finansial ialah:

1. Kurangnya kesesuaian antara dana yang tersedia yang dapat diakses oleh UMKM
2. Tidak adanya pendekatan yang sistematis dalam pendanaan UMKM
3. Biaya transaksi tinggi
4. Kurangnya akses kesumber dan yang formal
5. Bunga kredit untuk investasi maupun modal kerja yang cukup tinggi
6. Banyaknya UMKM yang belum mengimplementasi manajemen keuangan yang transparan

Untuk masalah organisasi manajemen (non finansial), yaitu:

1. Kurangnya pengetahuan akan pemasaran, yang disebabkan oleh terbatasnya informasi yang dapat dijangkau oleh UKM mengenai pasar.
2. Kurangnya pengetahuan atas teknologi dan Quality Control karena kurangnya kesempatan untuk mengikuti perkembangan teknologi dan kurangnya pelatihan dan pendidikan
3. Keterbatasan sumber daya manusia (SDM)
4. Kurangnya pemahaman finansial dan akuntansi

Menurut Subanar (2001), kendala dalam UMKM disebabkan faktor internal dari usaha kecil serta beberapa faktor eksternal, seperti:

1. Umumnya pengelola UMKM tidak memerlukan dan melakukan studi kelayakan, penelitian pasar, analisis perputaran uang tunai, serta aktivitas aktivitas lainnya yang dilakukan suatu aktivitas bisnis.
2. Tidak memiliki perencanaan jangka panjang, sistem yang akuntabel, anggaran kebutuhan modal, struktur organisasi dan pendelegasian wewenang, serta alat alat kegiatan manajerial lainnya
3. Kekurangan informasi bisnis
4. Kurangnya petunjuk pelaksanaan teknis operasional kegiatan dan pengawasn mutu hasil kerja dan produk
5. Tingginya PHK

6. Terlalu banyak biaya di luar pengendalian serta utang yang tidak bermanfaat, juga tidak dipatuhinya ketentuan pembukuan standar
7. Pembagian kerja tidak proporsional, sering terjadi pengelola memiliki pekerjaan yang melimpah atau karyawan yang bekerja di luar batas jam kerja standar.
8. Kesulitan modal kerja atau tidak mengetahui secara tepat berapa kebutuhan modal kerja
9. Persediaan yang terlalu banyak
10. Risiko dan utang kepada pihak ketiga ditanggung oleh kekayaan pribadi pemilik
11. Perkembangan usaha tergantung pada pengusaha yang setiap waktu dapat berhalangan karena sakit atau meninggal
12. Perencanaan dan program pengendalian belum ada dalam perumusan

Menurut Thoha (2004) berbagai tantangan dan kendala dalam pengembangan usaha kecil sebagai berikut:

1. Belum ada formulasi atau model atau pendekatan yang berpihak terhadap usaha kecil
2. Program pemberdayaan tidak didampingin tenaga profesional
3. Program pemberdayaan yang lebih berorientasi terhadap proyek bukan terhadap kinerja

4. Jumlah dan kualitas SDM pembina kurang mencukupi dengan lingkup pekerjaan
5. Program program pemberdayaan lebih banyak bersifat politis, populis dan charitas
6. Dana, sarana dan prasarana pendukung operasional terutama bagi petugas lapangan kurang memadai
7. Kurang terkoordinasinya pelaksanaan program – program pemberdayaan daerah
8. Masih lembahnya lembaga lembaga ekonomi dan keuangan pendukung usaha kecil
9. Terbatasnya lahan pada lokasi lokasi strategis untuk menjalankan kegiatan usaha.

2.3.6 Upaya Pemberdayaan UMKM

Dalam implementasinya usaha kecil dan menengah harus di beri arahan dalam bentuk pemberdayaan, menurut Niode (2009) ada beberapa cara dalam memberdayakan UMKM, yaitu:

1. Pemerintah harus secara konkrit dalam komitmen nya untuk berpihak secara nyata ke sektor UMKM. Semisal pemerintah daerah harus lebih berperan sebagai inisiator, fasilitator, mediator, koordinator dan regulaot demi untuk merealisasikan strategi pembangunan ekonomi yang berbasis pada UKM.
2. Pengusaha UMKM maupun pengusaha besar harus berupaya secara mandiri dan sukarela untuk melakukan langkah – langkah strategis dan realistis dalam berusaha. Untuk

pengusaha UMKM bisa meningkatkan keterampilan di bidang produksi , manajemen dan pemasaran. Atau bisa melakukan aliansi usaha secara profesional baik dengan pengusaha sektor UMKM maupun dengan sektor lainnya. Untuk pengusaha besar, mereka bisa menyertakan pengusaha UMKM sebagai partner berusaha secara fungsional atas dasar saling menguntungkan. Pengusaha besar juga bisa melakukan investasi untuk pemberdayaan sektor atau potensi sumber daya lokal unggulan utamanya dalam industri dengan melibatkan sektor UMKM

3. Dalam kaitannya dengan lembaga keuangan dan perbankan. Dengan UU otonomi daerah maka sektor perbankan yang ada di daerah dapat melakukan beberapa penyesuaian kebijaksanaan baik dari kepentingan BI agar dapat mengakomodasi semangat UU otonomi daerah agar dapat melayani kebutuhan masyarakat secara optimal.

Sampai saat ini, pemerintah sudah menjalankan beberapa strategi pemberdayaan UMKM yang sudah di klasifikasikan, yaitu:

1. Aspek manajerial yang meliputi penningkatan produktivitas/omset/tingkat utilitas/ tingkat hunian, meningkatkan kemampuan pemasaran
2. Aspek Permodalan dengan bantuan moral (penyisihan 1-5% keuntungan BUMN dan kewajiban

untuk menyalurkan kredit bagi usaha kecil minimum 20% dari portofolio kredit perbankan) dan kemudahan kredit UKM (KUPEDES, KUK, KIK, KMKP, KCK, Kredit Mini, KKU)

3. Mengembangkan kemitraan dengan perusahaan besar melalui sistem Bapak – Anak Angkat. PIR, Forward Linkage, backward Linkage dan lainnya.
4. Pengembangan serta industri kecil kawasan seperti PIK (Pemukiman Industri Kecil), LIK (Lingkungan Industri Kecil), SUIK (Sarana Usaha Industri Kecil), Yang didukung UPT (Unit Pelayanan Teknis) dan TPI (Tenaga Penyuluh Industri)
5. Pembinaan bidang usaha dan daerah lewat KUB (Kelompok Usaha Bersama), KOPINKRA (Koperasi Industri Kecil dan Kerajinan)

2.4 Hubungan Modal Dengan Pendapatan

Keberadaan modal dalam suatu usaha mutlak diperlukan, karena jika tidak ada modal usaha maka usaha tersebut tidak akan bisa dijalankan, Menurut Darsono (2006) Modal merupakan sesuatu yang digunakan untuk mencari keuntungan karena tanpa modal (modal) kegiatan bisnis tidak dapat berjalan lancar. Sementara itu menurut Riyanto (2001) mendefinisikan modal sebagai yang menunjukkan bentuknya adalah apa yang disebut modal aktif, sedangkan untuk modal yang menunjukkan sumbernya atau asalnya ialah modal pasif. Modal aktif dibagi mejadi dua yaitu aktiva lancar dan aktiva tetap.

Aktiva lancar yaitu yang habis dalam satu kali proses produksi dan proses perputaran dalam jangka pendek atau kurang dari 1 tahun, aktiva tetap yaitu aktiva yang tahan lama atau secara berangsur angsur habis, biasanya proses perputarannya jangka panjang. Dalam fungsi kerjanya aset dalam perusahaan dapat dibedakan menjadi dua yaitu modal kerja dan modal tetap. Untuk modal pasif bisa dibedakan menjadi modal sendiri dan modal asing. Modal sendiri merupakan modal perusahaan tersebut dari hasil usahanya. Sedangkan untuk modal asing ialah modal yang berasal dari kreditur (hutang). Modal pasif berdasarkan lama penggunaan nya dibedakan menjadi modal jangka panjang dan jangka pendek. Penggunaan modal pasif didasarkan pada:

- Syarat likuiditas yang terdiri dari modal jangka panjang dan pendek
- Syarat solvabilitas yang terdiri dari modal asing dan sendiri
- Syarat rentabilitas yang terdiri dari modal dengan pendapatan tidak tetap

2.5 Hubungan Pendidikan Dengan Pendapatan

Pengertian pendidikan menurut UU SISDIKNAS No. 20 Tahun 2003, adalah sebagai usaha sadar dan terencana untuk mewujudkan suasana belajar dan proses pembelajaran sedemikian rupa supaya peserta didik dapat mengembangkan potensi dirinya secara aktif supaya memiliki pengendalian diri, kecerdasan, keterampilan dalam bermasyarakat, kekuatan spiritual, keagamaan, kepribadian serta akhlak mulia. Sedangkan untuk tujuan pendidikan sendiri diatur dalam UU No.20 thn 2003 tentang sistem pendidikan nasional, pasal 3, tujuan pendidikan nasional adalah mengembangkan potensi peserta didik agar menjadi manusia yang beriman dan bertakwa kepada Tuhan Yang Maha Esa, berakhlak mulia, sehat, berilmu, cakap, kreatif, mandiri, dan menjadi warga negara yang demokratis serta bertanggung jawab.

Sesuai dengan teori human capital dalam simanjuntak (1998) yang menyatakan bahwa seseorang dapat meningkatkan pendapatannya melalui peningkatan dalam bidang pendidikan, karena setiap penambahan waktu 1 tahun untuk sekolah berarti di sisi lain seseorang menunda pendapatan selama satu tahun yang bisa dimiliki ketika tidak mengikuti sekolah tersebut. Oleh karena itu, pendidikan dilihat sebaga investasi untuk masa depan dan imbalan nya dapat diperoleh beberapa tahun kemudian.

2.6 Hubungan Tenaga Kerja Dengan Pendapatan

Tenaga kerja merupakan faktor yang penting dan perlu diperhitungkan dalam proses produksi. Jumlah tenaga kerja yang diperlukan harus disesuaikan dengan kebutuhan sampai tingkat tertentu agar bisa mencapai hasil yang optimal, dengan meningkatnya produktivitas tenaga kerja maka akan mendorong peningkatan produksi sehingga pendapatan pun akan meningkat (Wanty, 2006). Menurut Undang Undang Pokok Ketenagakerjaan No.13 tahun 2003 Bab I ketentuan umum pasal pasal (1)

menyebutkan bahwa: “Tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang dan atau jasa, baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun untuk masyarakat”. Menurut Suroto (1992), pengertian umum tenaga kerja adalah kemampuan manusia untuk mengeluarkan usaha tiap satuan waktu guna menghasilkan barang dan jasa, baik untuk dirinya maupun untuk orang lain. Pengertian tenaga kerja dalam pasar tenaga kerja adalah daya manusia untuk melakukan pekerjaan, sedangkan pekerjaan adalah hal yang dilakukan manusia untuk memperoleh pendapatan

2.7 Hubungan Lama Usaha Dengan Pendapatan

Lama pembukaan usaha dapat mempengaruhi tingkat pendapatan, lama seorang pelaku bisnis menekui bidang usahanya akan mempengaruhi produktivitasnya (kemampuan profesionalnya/keahliannya), sehingga dapat menambah efisiensi dan mampu menekan biaya produksi lebih kecil daripada hasil penjualan. Semakin lama menekuni bidang usaha perdagangan akan makin meningkatkan pengetahuan tentang selera ataupun perilaku konsumen (Wicaksono, 2011)

2.8 Penelitian Terdahulu

Menurut Fitria (2014) pada penelitiannya yang berjudul “Analisis faktor faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang tape singkong di kota Probolinggo” yang terdiri dari variabel dependen (Y): Pendapatan pedagang tape singkong dan variabel independen: Modal (X1) Tingkat Pendidikan (X2) Jam Kerja (X3) Lama Usaha (X4). Hasil penelitian menunjukan secara bersama sama keempat variabel tersebut berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang tape singkong. Namun secara parsial yang berpengaruh secara signifikan terhadap pedagang tape singkong antara

lain modal dan tingkat pendidikan sedangkan jam kerja dan lama usaha tidak berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan pedagang tape singkong.

Menurut Mardiansyah (2011) dalam penelitiannya yang berjudul “Analisis faktor ekonomi yang mempengaruhi pendapatan pelaku usaha industri kreatif (Studi kasus clothing di kota Malang)” yang terdiri dari variabel dependen: pendapatan usah clothing di kota Malang (Y) dan variabel independen: Modal (X1) Jumlah tenaga kerja (X2) Lama usaha (X3) dan biaya advertising (X4). Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel modal (X1), jumlah tenaga kerja (X2) dan biaya advertising (X4) memiliki pengaruh signifikan terhadap pendapatan kotor pelaku usaha sedangkan variabel lama usaha (X3) tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap besarnya pendapatan kotor pelaku usaha clothing di kota Malang.

Menurut Ma'arif (2013) pada penelitiannya yang berjudul “Analisis faktor – faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang pasar bandarjo ungaran Kab. Semarang” yang terdiri dari variabel dependen (Y): Pendapatan pedagang pasar Bandarjo Ungaran dan variabel independen yang terdiri dari: Modal (X1) Lokasi berdagang (X2) dan Kondisi tempat berdagang (X3). Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara serempak dapat diketahui bahwa variabel modal, lokasi berdagang dan kondisi tempat berdagang secara simultan berpengaruh signifikan pada pendapatan pedagang pasar. Hasil perhitungan dengan uji koefisien determinasi ganda dapat diketahui bahwa modal, lokasi berdagang dan kondisi tempat berdagang secara bersama – sama mempengaruhi variabel dependen pendapatan pedagang pasar sebesar 52,8% sedangkan sisanya 47,2% disebabkan oleh faktor lain.

Menurut Anjani (2017) pada penelitiannya yang berjudul “Analisis faktor – faktor yang mempengaruhi pendapatan sentra industri rotan balarjosari” yang terdiri dari variabel dependen (Y): Pendapatan IKM Sentra Industri Rotan Balarjosari dan variabel independen yang terdiri dari: Pengalaman Kerja (X1) Jumlah Tenaga Kerja (X2), Inovasi (X3), Modal Usaha (X4), dan Jenis Tenaga Kerja (X5). Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel lama usaha, jumlah tenaga kerja, inovasi, modal, serta jenis tenaga kerja berpengaruh positif terhadap tingkat pendapatan yang ada di Sentra Industri Rotan Balarjosari kota Malang. Hasil perhitungan dengan uji koefisien determinasi ganda dapat diketahui bahwa semua variabel mempengaruhi variabel pendapatan IKM sentra industri rotan balarjosari sebesar 94,3% sedangkan sisanya 5,7% disebabkan oleh faktor lain.

Menurut Firdaus (2012) pada penelitiannya yang berjudul “Pengaruh modal awal, lama usaha dan jam kerja terhadap pendapatan pedagang kios di pasar bintoro Demak” yang terdiri dari variabel dependen (Y): Pendapatan Pedagang Kios Pasar Bintoro dan variabel independen yang terdiri dari: Modal Awal (X1) Lama Usaha (X2) Jam Kerja (X3). Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel modal awal, lama usaha dan jam kerja berpengaruh positif terhadap tingkat pendapatan pedagang kios di pasar bintoro. Secara parsial variabel modal usaha, lama usaha dan jam kerja berpengaruh secara signifikan. Dari ketiga variabel tersebut yang paling dominan pengaruhnya terhadap jumlah pendapatan pedagang adalah variabel modal usaha.

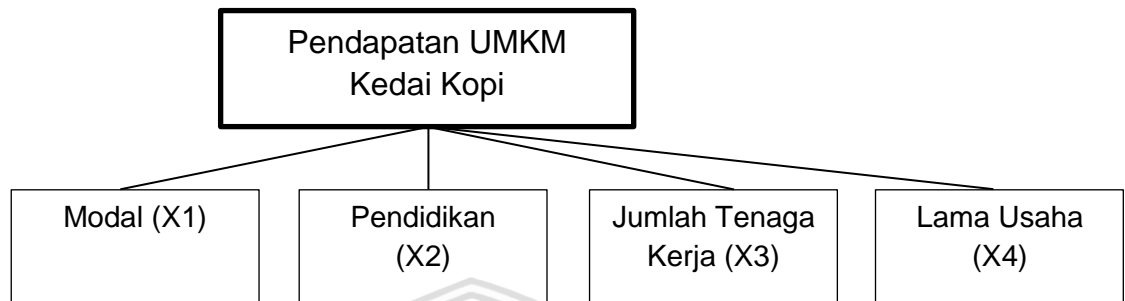
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Penulis	Judul	Variabel	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Fitria (2014)	Analisis faktor faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang tape singkong di kota Probolinggo	Variabel Dependen (Y): Pendapatan pedagang tape singkong Variabel Independen: Modal (X1) Tingkat Pendidikan (X2) Jam Kerja (X3) Lama Usaha (X4)	Kuantitatif	Hasil penelitian menunjukan secara bersama sama keempat variabel tersebut berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang tape singkong. Namun secara parsial yang berpengaruh secara signifikan terhadap pedagang tape singkong antara lain modal dan tingkat pendidikan
2.	Mardiansyah (2011)	Analisi faktor ekonomi yang mempengaruhi pendapatan pelaku usaha industri kreatif (Studi kasus clothing di kota Malang)	Variabel Dependen (Y): Pendapatan pelaku usaha clothing di Malang Variabel Independen: Modal (X1) Jumlah Tenaga Kerja (X2) Lama Usaha (X3) Biaya Advertising (X4)	Kuantitatif	Hasil penelitian menunjukan bahwa variabel modal (X1), jumlah tenaga kerja (X2) dan biaya advertising (X4) memiliki pengaruh signifikan terhadap pendapatan kotor pelaku usaha sedangkan variabel lama usaha (X3) tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap besarnya pendapatan kotor pelaku usaha clothing di kota Malang.
3.	Ma'Arif (2013)	Analisis faktor – faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang pasar bandarjo ungaran Kab. Semarang	Variabel Dependen: Pendapatan pedagang pasar bandarjo ungaran Variabel Independen: Modal (X1) Lokasi Berdagang (X2) Kondisi Tempat Berdagang (X3)	Kualitatif	Hasil penelitian menunjukan bahwa secara serempak bahwa variabel modal, lokasi berdagang dan kondisi tempat berdagang secara simultan berpengaruh signifikan pada pendapatan pedagang pasar.

No	Penulis	Judul	Variabel	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
4.	Anjani (2017)	Analisis faktor – faktor yang mempengaruhi pendapatan sentra industri balarjosari	<p>Variabel Dependen (Y): Pendapatan Sentra Industri rotan balarjosari</p> <p>Variabel Independen: Pengalaman Kerja (X1) Jumlah Tenaga Kerja (X2) Inovasi (X3) Modal Usaha (X4) Jenis Tenaga Kerja (X5)</p>	Kuantitatif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel lama usaha, jumlah tenaga kerja, inovasi, modal, serta jenis tenaga kerja berpengaruh positif terhadap tingkat pendapatan yang ada di Sentra Industri Rotan Balarjosari kota Malang
5.	Firdausa (2012)	Pengaruh modal awal, lama usaha dan jam kerja terhadap pendapatan pedagang kios di pasar bintoro Demak	<p>Variabel Dependen (Y): Pendapatan Pedagang Kios di pasar bintoro</p> <p>Variabel Independen: Modal Awal (X1) Lama Usaha (X2) Jam Kerja (X3)</p>	Kuantitatif	Hasil penelitian menunjukan bahwa variabel modal awal, lama usaha dan jam kerja berpengaruh positif terhadap tingkat pendapatan pedagang kios di pasar bintoro

2.9 Kerangka Pikir

Gambar 2.3 Kerangka Pikir



Pendapatan Usaha Kecil dan Menengah Kedai kopi dipengaruhi oleh Modal, Pendidikan, Jumlah Tenaga Kerja dan Lama Usaha. Perusahaan dalam menjalankan usahanya membutuhkan suatu modal atau kapital yang digunakan untuk membiayai seluruh pembiayaan dalam perusahaan yang mana bisa berupa modal aktif dan pasif. Selain itu pendidikan juga dijadikan suatu tolak ukur. Semakin tingginya tingkat pendidikan maka semakin bertambah nya kemampuan suatu pekerja dan akan berpengaruh terhadap pendapatan suatu perusahaan. Jumlah tenaga kerja juga merupakan faktor yang berpengaruh pada pendapatan. Lama Usaha juga menjadi faktor dalam pendapatan suatu usaha. Semakin lama suatu usaha berdiri menandakan bahwa usaha tersebut sudah mampu bersaing dengan kompetitor nya yg lain. Sehingga dari keempat variabel tersebut secara bersama sama mempunyai pengaruh terhadap pendapatan usaha kecil dan menengah Kedai kopi di Malang

2.10 Hipotesis

Berdasarkan pada masalah pokok yang dikemukakan, bahasan teoritik serta kerangka berpikir, maka dalam penelitian ini mencoba untuk mengemukakan hipotesis variabel modal, pendidikan, jam kerja dan lama usaha berpengaruh signifikan dan positif terhadap pendapatan pada usaha kecil menengah Kedai kopi di Malang.

1. Diduga bahwa variabel modal berpengaruh secara signifikan dan positif terhadap pendapatan usaha kecil menengah kedai kopi di Malang.
2. Diduga bahwa variabel pendidikan berpengaruh secara signifikan dan negatif terhadap pendapatan usaha kecil menengah kedai kopi di Malang.
3. Diduga bahwa variabel jumlah tenaga kerja berpengaruh secara signifikan dan positif terhadap pendapatan usaha kecil menengah kedai kopi di Malang.
4. Diduga bahwa variabel lama usaha berpengaruh secara signifikan dan positif terhadap pendapatan pada usaha kecil menengah kedai kopi di Malang.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi Penelitian

Daerah yang menjadi sasaran penelitian adalah UMKM Kedai Kopi di Kota Malang, Jawa Timur. Pemilihan lokasi dilakukan secara sengaja dengan pertimbangan bahwa usaha yang menjadi objek dalam penelitian ini banyak tersebar di wilayah Malang, Jawa Timur.

3.2 Jenis dan Sumber Data

Data yang dibutuhkan dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan sekunder. Data primer berkaitan dengan data yang dikumpulkan untuk memenuhi kebutuhan penelitian yang dilakukan dan diperoleh dengan wawancara langsung dan pengisian kuisioner oleh para pekerja kopi. Data primer dibutuhkan untuk mengetahui jumlah tenaga kerja yang bekerja dan hal lainnya yang berhubungan dengan penelitian. Data sekunder merupakan data pelengkap diperoleh dengan cara pencatatan, pengumpulan data data dari literatur atau bahan bacaan yang ada dari instansi instansi seperti Badan pusat statistika, Dinas Perindustrian dan Perdagangan, UMKM Kopi di Malang dan lainnya.

3.3 Populasi dan Sampel

Karena jumlah populasi dalam penelitian ini tidak diketahui maka menurut Teori Roscoe, dalam menentukan jumlah sampel apabila populasi tidak diketahui maka hal yang harus dilakukan ialah variabel dependen + variabel dependen dikalikan dengan 10. Karena pada penelitian ini menggunakan 5 variabel (4 variabel independen + 1 variabel dependen) maka sampel minimalnya ialah 50. Maka dalam penelitian ini

populasi nya adalah 50 UMKM kedai kopi di Kota Malang. Dikarenakan jumlah populasi UMKM kedai kopi di Malang kurang dari 100 yaitu 50 maka semua populasi dijadikan subjek penelitian dan menggunakan sampling jenuh. Menurut Sugiyono (2001) sampling jenuh adalah teknik penentuan sampel bila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel.

3.4 Definisi Operasional Variabel

Variabel variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

3.4.1 Variabel terikat

Variabel terikat adalah variabel yang dijelaskan atau dipengaruhi oleh variabel bebas yang biasa disebut dengan variabel independen. Variabel dependen dalam penelitian ini adalah Pendapatan UMKM Kedai Kopi (Y). Pendapatan kedai kopi pada penelitian ini adalah tingkat pendapatan yang diterima kedai kopi dalam kurun waktu tertentu, indikatornya adalah keuntungan bersih atau laba, biaya yang dikeluarkan perbulan untuk membayar pegawai. Menurut Tambunan (2012) UKM terbagi lagi menjadi UMI (Usaha Mikro) UK (Usaha Kecil) dan UM (Usaha Menengah), dimana UMI memiliki nilai aset sampai dengan 50 Juta, UK memiliki nilai aset 50 Juta sampai paling banyak 500 Juta. Sedangkan UM Memiliki Aset 500 Juta sampai paling banyak 10 Milyar. Maka pada penelitian ini akan berfokus pada usaha kedai kopi Usaha Mikro (UMI) dan Usaha Kecil (UK) menurut asetnya yaitu sebesar 0 – 50 Juta dan 50 – 500 Juta di kota Malang.

Kedai kopi atau Coffee Shop menurut Yahya (2008) mengatakan bahwa fungsi kedai kopi sebenarnya sebagai tempat yang diperuntukan bagi para

penikmat dan pecinta kopi dengan 60% nya tempat tersebut khusus mengolah kopi yang masih berbentuk *bean* atau biji. Oleh karena itu pada penelitian ini akan berfokus pada kedai kopi yang mengolah kopi masih dalam berbentuk biji kopi.

3.4.2 Variabel Bebas

Variabel bebas ini terdapat beberapa variabel yang menjadi penentu, yaitu variabel Modal, Pendidikan, Jumlah Tenaga Kerja dan Lama Usaha .

Definisi dari beberapa variabel tersebut adalah:

1. Variabel Modal

Variabel modal adalah pengeluaran yang digunakan dalam pembelian stok kopi, membeli perlengkapan, membayar gaji pegawai, kebutuhan operasional dan lainnya. Modal dalam penelitian ini yaitu aset tidak tetap yang dimiliki pengusaha kedai kopi yang digunakan dalam menjalankan usaha kedai kopi. Tidak termasuk tanah dan bangunan (diukur dalam satuan rupiah). Diukur dalam satuan rupiah.

2. Variabel Pendidikan

Variabel pendidikan diukur sesuai dengan rata rata tingkat pendidikan pegawai kedai kopi yang diukur dari tingkat sekolah dasar sampai ke sekolah menengah atas. Diukur dalam satuan tahun.

3. Variabel Jumlah Tenaga Kerja

Variabel jumlah tenaga kerja ialah banyaknya tenaga kerja yang bekerja di kedai kopi , yang dinyatakan dalam satuan orang.

4. Variabel Lama usaha

Variabel lama usaha yaitu menyatakan berapa lama UMKM kedai kopi tersebut sudah didirikan. Diukur dalam satuan tahun.

3.5 Metode Pengumpulan Data

Cara pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Wawancara yaitu menanyakan kepada pemilik usaha dan tenaga kerjanya tentang hal-hal yang terkait dengan penelitian ini.
2. Angket (kuesioner), yaitu suatu daftar yang berisi pertanyaan-pertanyaan yang terkait dengan penelitian ini yang harus dijawab secara tertulis oleh responden.
3. Studi pustaka dari berbagai literature, majalah, Koran, jurnal dan lain-lain.

3.6 Metode Analisa Data

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi linier berganda. Analisis regresi ini kita gunakan untuk menguji model pendapatan. Bermula dari spesifikasi model yang dibentuk berdasar teori yang ada atas suatu permasalahan sebagai mana dalam landasan teori, berupa penjabaran model.

Berdasarkan penelitian sebelumnya maka perumusan model fungsi pendapatan UMKM Kedai Kopi yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

$$Y = f (X_1, X_2, X_3, X_4)$$

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + e \dots \dots \dots (1)$$

dimana:

Y = Pendapatan Kedai Kopi

X₁ = Modal kerja

X_2 = Pendidikan Pengusaha Kedai Kopi

X_3 = Jumlah Tenaga Kerja

X_4 = Lama Usaha

β_0 = intersept

$\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4$ = koefisien regresi parsial

μ = *disturbance error/ error term*

dan untuk mengetahui variabel bebas manakah yang memberikan pengaruh paling besar terhadap variabel terikat digunakan koefisien regresi masing-masing variabel. Semakin besar nilai koefisien regresi (β_1) semakin besar pula pengaruh yang ditimbulkan variabel bebas terhadap variabel terikat.

3.6.1 Uji Hipotesis

1. Uji F

Uji F digunakan untuk menguji pengaruh variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y) secara simultan (bersama-sama). Adapun rumus yang digunakan adalah sebagai berikut: (Supranto, 1983)

$$F = \frac{R^2 K}{(1-R^2)n-k-1}$$

Dimana F = F hitung (yang selanjutnya dibandingkan dengan F tabel):

R^2 = koefisien determinasi yang ditemukan

K = Jumlah variabel bebas

n = Jumlah sampel

2. Uji T

Analisis ini digunakan untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat secara parsial atau per variabel. Dengan rumus: (Supratno, 1983)

$$T \text{ hitung} = \frac{b}{S_b}$$

Dimana: b = koefisien regresi

S_b = standart deviasi dan variabel bebas

Sedangkan hipotesis diterima dan ditolak dengan cara membandingkan jumlah t hitung dengan t tabel mempunyai kriteria sebagai berikut:

1. Jika $-t \text{ tabel} < t \text{ hitung} < t \text{ tabel}$, maka H_0 diterima dan H_1 ditolak, yang berarti tidak pengaruh yang signifikan antara variabel bebas terhadap variabel terikat.
2. Jika $t \text{ hitung} > t \text{ tabel}$ atau $t \text{ hitung} < -t \text{ tabel}$, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima, yang berarti ada pengaruh signifikan antara variabel bebas terhadap variabel terikat.

3.6.2 Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik digunakan untuk mengetahui apakah model estimasi telah memenuhi kriteria ekonometrika, dalam arti tidak terjadi penyimpangan yang cukup serius dari asumsi-asumsi yang harus dipenuhi dalam metode Ordinary Least Square (OLS). Terdapat enam asumsi yang diperlukan dalam pendekatan OLS, yaitu:

1. Rata-rata kesalahan pengganggu (e) sama dengan nol;
2. Kesalahan pengganggu berbentuk distribusi normal;

3. Kesalahan pengganggu tidak berkorelasi dengan variabel independen;
4. Tidak adanya autokorelasi antar gangguan (e);
5. Tidak adanya multikolinieritas; dan
6. Varian kesalahan pengganggu tetap atau homoskedastisitas (tidak terjadi heteroskedastisitas)

Dalam uji asumsi klasik yang digunakan adalah uji normalitas, uji autokorelasi, uji multikolinieritas, dan uji heteroskedastisitas.

a. Uji Normalitas

Metode ini digunakan untuk mengetahui apakah dalam suatu model regresi, variabel dependen, variabel independen, atau keduanya mempunyai distribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah distribusi data normal atau mendekati normal. Salah satu mendeteksi adanya normalitas atau tidak yaitu dengan analisis statistik dengan menggunakan uji Kolmogorov - Smirnov (K-S) menurut Suliyanto (2005) menyatakan bahwa: dasar pengambilan keputusannya sebagai berikut:

- a. Jika nilai Kolmogorov-Smirnov $Z \leq Z_{\text{tabel}}$, atau nilai signifikansi variabel residual $> \alpha$, maka data residual terdistribusi normal.
- b. Jika nilai Kolmogorov-Smirnov $Z > Z_{\text{tabel}}$, atau nilai signifikansi variabel residual $< \alpha$, maka data residual terdistribusi tidak normal

b. Uji Autokorelasi

Menurut Widayat (2002) jika terjadi autokorelasi maka konsekuensinya adalah estimator masih tidak efisien, oleh karena itu interval keyakinan menjadi lebar. Konsekuensi lain jika permasalahan

autokorelasi dibiarkan maka varian kesalahan pengganggu menjadi underestimate, yang pada akhirnya penggunaan uji T dan uji F tidak bisa lagi digunakan. Untuk mendeteksi autokorelasi dapat menggunakan uji Runs Test. Runs test merupakan bagian dari statistik non-parametrik dapat pula digunakan untuk menguji apakah antar residual terdapat korelasi yang tinggi. Jika antar residual tidak terdapat hubungan korelasi maka dikatakan bahwa residual adalah acak atau random. Run test digunakan untuk melihat apakah data residual terjadi secara random atau tidak (sistematis).

Runs test dilakukan dengan membuat hipotesis dasar, yaitu:

H_0 : residual (res_1) random (acak)

H_A : residual (res_1) tidak random

Dengan hipotesis dasar di atas, maka dasar pengambilan keputusan uji statistik dengan Run test adalah (Ghozali, 2011):

1. Jika nilai Asymp. Sig. (2-tailed) kurang dari 0,05, maka H_0 ditolak dan H_A diterima. Hal ini berarti data residual terjadi secara tidak random (sistematis).
2. Jika nilai Asymp. Sig. (2-tailed) lebih dari 0,05, maka H_0 diterima dan H_A ditolak. Hal ini berarti data residual terjadi secara random (acak).

c. Uji Multikolinearitas

Multikolinieritas menunjukkan adanya lebih dari satu hubungan linier yang sempurna. Menurut Santoso (2002) bahwa tujuan uji multikolinieritas adalah untuk menguji apakah pada model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel independent. Kriteria suatu model yang bebas multikolinieritas menurut Santoso (2002) adalah sebagai berikut:

1. Mempunyai VIF disekitar angka 1
2. Mempunyai angka tolerance mendekati 1

d. Uji Heterokedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain (Ghozali, 2011). Jika variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain tetap, maka disebut Homoskedastisitas dan jika berbeda disebut Heteroskedastisitas.

Uji heteroskedastisitas dapat disebabkan oleh:

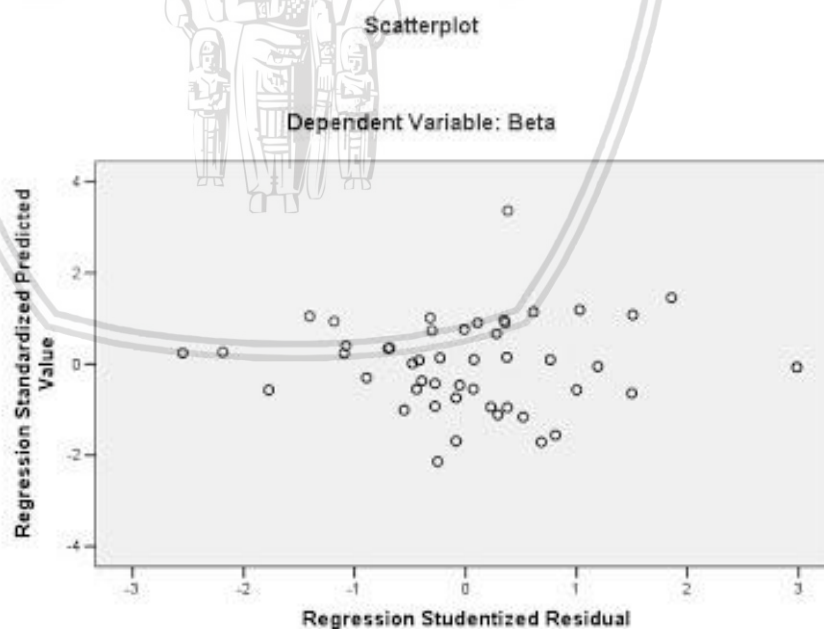
- a. Terdapat situasi error learning
- b. Peningkatan diskresi
- c. Perbaikan teknik pengambilan data
- d. Keberadaan outlier
- e. Masalah spesifikasi

Implikasi masalah heteroskedastisitas, terlanggarnya asumsi ini tidak menyebabkan estimator (β_1) menjadi bias karena residual bukanlah komponen didalam perhitungan, dengan asumsi model regresi sederhana:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + e$$

Heteroskedastisitas menyebabkan standart error dari model regresi menjadi bias dan sebagai konsekuensinya matriks varians-kovarians yang digunakan untuk menghitung standart error parameter menjadi bias pula.

Gambar 3.1 Contoh hasil grafik scatterplot



Sumber: spssindonesia.com

Salah satu cara untuk mengetahui keberadaan gejala heterokedastisitas ialah dengan melihat grafik scatterplot seperti yang dicontohkan pada gambar 3.1 di atas. Tidak terjadi gejala atau masalah heterokedastisitas jika:

1. Titik-titik data penyebar di atas dan di bawah atau di sekitar angka 0.
2. Titik-titik tidak mengumpul hanya di atas atau di bawah saja.
3. Penyebaran titik-titik data tidak boleh membentuk pola bergelombang kemudian menyempit dan melebar kembali
4. Penyebaran titik-titik data tidak berpola





BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Daerah Penelitian

4.1.1 Letak Geografis dan Batas Administrasi Wilayah

Kota Malang merupakan kota terbesar kedua di Provinsi Jawa Timur setelah Surabaya dan kota terbesar ke- 2 di Indonesia. Bersama dengan Kota Batu dan Kabupaten Malang, kota Malang merupakan bagian dari kesatuan wilayah yang dikenal dengan Malang Raya (Pemkot Malang). Kota Malang memiliki berbagai macam orang dari berbagai macam suku bangsa dan budaya. Penduduk kota Malang mencapai 895.387 jiwa dengan suku mayoritas Jawa dan diikuti dengan Madura (BPK Surabaya). Kawasan metropolitan Malang, Malang Raya, merupakan kawasan metropolitan terbesar kedua di Jawa Timur setelah Gerbangkertosusila.

Kota Malang terletak pada ketinggian antara 440 – 667 meter diatas permukaan air laut, merupakan kota tujuan wisata di Jawa Timur karena potensi alam dan iklim yang dimiliki. Letaknya yang berada ditengah – tengah wilayah kabupaten Malang secara astronomis terletak 112,06 – 112,07 Bujur Timur dan 7,06 – 8,02 Lintang Selatan , dengan batas wilayah sebagai berikut:

1. Sebelah Utara: Kecamatan Singosari dan Kecamatan Karangploso Kabupaten Malang
2. Sebelah Timur: Kecamatan Pakis dan Kecamatan Tumpang Kabupaten Malang

3. Sebelah Selatan: Kecamatan Tajinan dan Kecamatan Pakisaji Kabupaten Malang
4. Sebelah Barat: Kecamatan Wagir dan Kecamatan Dau Kabupaten Malang

Untuk luas dari kota Malang apabila dilihat menurut kecamatannya dapat dilihat pada tabel 4.1.

Tabel 4.1 Luas Kecamatan (Km²) dan Presentase Luas Kecamatan Terhadap Luas Kota, 2016

No	Kecamatan	Luas Wilayah (KM ²)	Presentase Terhadap Luas Kota Malang
1	Kedungkandang	39,89	36,24
2	Sukun	20,97	19,05
3	Klojen	8,83	8,02
4	Blimbing	17,77	16,15
5	Lowokwaru	22,60	20,53

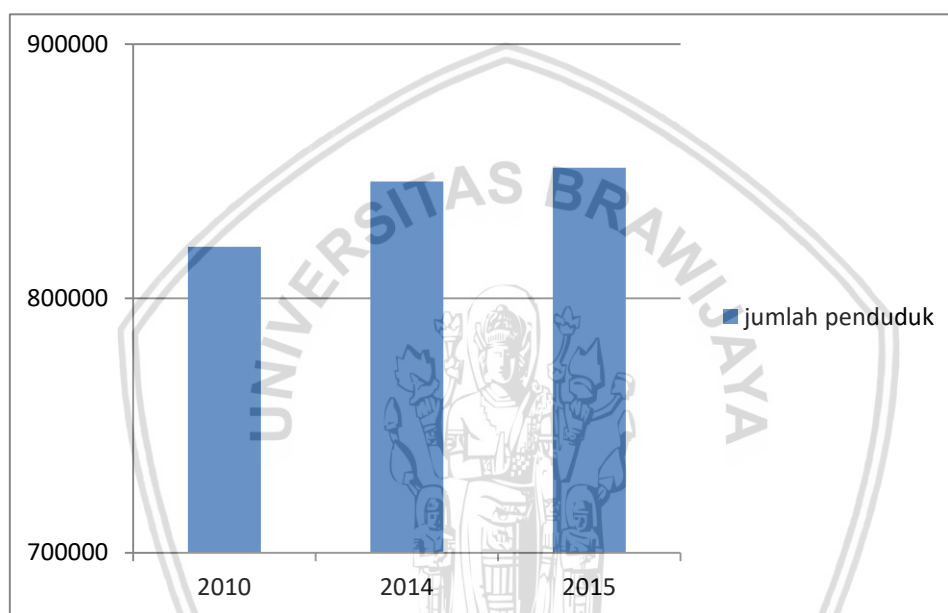
Sumber: BPS Kota Malang 2016, diolah

Berdasarkan tabel 4.1 di atas, Kota Malang terdiri dari 5 Kecamatan yaitu Kedungkandang, Sukun, Klojen, Blimbing dan Lowokwaru serta terdiri dari 57 kelurahan. Dengan luas masing masing wilayah Kecamatan Kedungkandang 39,89 Km² , Kecamatan Sukun 20,97 Km² , Kecamatan Klojen 8,83 Km², Kecamatan Blimbing 17,77 Km² dan Kecamatan Lowokwaru 22,60 Km². Sedangkan untuk presentase kota yang terbesar ialah Kecamatan kedungkandang yang memiliki presentase sebesar 36,24% diikuti oleh Lowokwaru dengan 20,53%, Sukun 19,05%, Blimbing 16,05% dan Klojen 8,02%

4.1.2 Kependudukan Kota Malang

Data kependudukan sangat diperlukan dalam perencanaan dan evaluasi pembangunan karena penduduk merupakan subyek dan sekaligus sebagai obyek pembangunan.

Gambar 4.1: Jumlah Penduduk Kota Malang Tahun 2010, 2014, 2015



Sumber: Proyeksi penduduk Indonesia 2010 - 2035, diolah

Berdasarkan gambar 4.1, pada tahun 2010 penduduk Kota Malang sebanyak 820.243 jiwa yang terdiri dari jumlah penduduk perempuan sebanyak 415.690 jiwa dan penduduk laki laki sebanyak 404.553 jiwa. Dengan rasio jenis kelamin penduduk sebesar 98,23. Yang berarti setiap 100 penduduk perempuan terdapat kurang lebih 98 penduduk laki-laki. Pada tahun 2014 jumlah penduduk kota malang bertambah menjadi sebesar 845.973 jiwa, tahun 2015 sebesar 851.298. Rata - rata laju pertumbuhan penduduk Kota Malang ialah sekitar 0,70% (BPS Jawa Timur, 2018).

Tabel 4.2: Distribusi dan Kepadatan Penduduk Kota Malang Berdasarkan Kecamatan Tahun 2015

Kecamatan	Persentase Penduduk	Kepadatan Penduduk per km²
Kedungkandang	21,86	4665
Sukun	22,33	9063
Klojen	12,23	11 792
Blimbing	20,88	10 002
Lowokwaru	22,71	8554
Kota Malang	100,00	

Sumber: Proyeksi Penduduk Indonesia 2010 - 2035, diolah

Berdasar tabel 4.2 di atas, dapat dilihat persebaran penduduk di 5 kecamatan Kota Malang, Kecamatan Lowokwaru memiliki persentase penduduk terbanyak yaitu sebesar 22,71% diikuti oleh Kecamatan Sukun 22,33%, Kecamatan Kedungkandang 21,86%, Kecamatan Blimbing 20,88% dan Kecamatan Klojen 12,23%.

4.1.3 Kondisi Umum Beberapa Kedai Kopi di Kota Malang

4.1.3.1 Agepe Coffee

AgePe coffee merupakan salah satu kedai kopi tertua di kota Malang. AgePe sendiri sudah berdiri dari tahun 1998 di Gresik dan pada tahun 2002 membuka cabang di malang (ngalam.co) . Kala itu rintisan bisnis tempat kopi di Malang mulai menjamur. Nama AGEPe merupakan singkatan dari Arek Generasi Penerus (tulisansantai.com) . AGEPe coffee menyediakan banyak varian kopi mulai dari java robusta, java

arabica, kopi luwak hingga kopi ijo. Menurut Yefi, salah satu pemilik AGePe Coffee variasi kopi dilakukan untuk memenuhi permintaan pasar. Karena zaman sekarang pecinta kopi sudah banyak sekali dan orang-orang mulai penasaran dengan rasa kopi dari seluruh Indonesia. Segmentasi pasar dari kedai ini sendiri yaitu menyasar para mahasiswa, pekerja, pedagang dan pengusaha yang suka dengan kopi.

4.1.3.2 Telescope Id

Telescope id merupakan kedai kopi yang terkenal di Kota Malang. Namanya yang unik banyak membuat orang bertanya-tanya mengapa namanya “telescope”, menurut Mas Ambon salah satu owner telescope. Dia dan 3 orang temannya sepakat untuk menggunakan nama yang tidak ada hubungannya dengan kopi dan terkesan nyentrik (sophiamega.com). Terhitung sudah 3 tahun kedai telescope dibuka, telescope memulai perjalanannya dari berjualan di CFD Ijen tiap minggu pagi hingga sekarang sudah memiliki tempat sendiri di Jl. Kalpataru. Varian kopi di Telescope sendiri juga banyak yaitu ada arjuna., Brazil Cerrado, Sipirok, Pujon, Gayo, Ethiopia Sidamo dan lainnya.

4.1.3.3 Legi Pait

Kedai Legi Pait sudah berdiri hampir 7 tahun. Letaknya di Jl. Pattimura persis di seberang Hotel Helios. Menurut Mba Nini salah satu owner-nya, ia mengambil nama legi pait yang berarti “manis pahit” dalam bahasa Jawa (malangculinary.com). Hal ini melambangkan kopi yang memiliki cita rasa manis dan pahit. Untuk varian menu-nya, Legi

Pait tidak hanya menyediakan kopi namun juga ada snack snack yang harga nya benar benar sesuai untuk kantong mahasiswa. Kopi andalan disini ialah “Kopi Rempah”, kopi rempah merupakan campuran dari kayu manis dan rempah rempah lainnya. Segmentasi pasar Legi Pait sendiri ialah kalangan mahasiswa, pekerja, pelajar dan pengusaha yang suka untuk kopi ataupun berkumpul. Terkadang di tempat ini juga sering diadakan Live Music untuk menghibur para customer (malang-guidance.com).

4.2 Analisa dan Hasil Penelitian

Pada bagian ini dijelaskan mengenai hasil yang diperoleh setelah melakukan penelitian yang meliputi deskripsi hasil kuesioner dan deskripsi tentang variabel terikat maupun bebas yang telah diuji secara sistematis. Berdasarkan penelitian di lapangan, jumlah kedai kopi di kota Malang yang memenuhi syarat berjumlah 50 pelaku usaha kedai kopi. Untuk daftar kedai kopi tersebut dapat dilihat pada tabel 4.4 berikut.

Tabel 4.4: Daftar Kedai Kopi di Kota Malang

No	Nama Kedai	No	Nama Kedai	No	Nama Kedai
1	Culture Coffee	21	Wonten Coffee	41	Wall Street Coffee
2	Lupa Lelah	22	Legi Pait	42	Omah Diksi
3	Kopi Sawah	23	Nomaden Coffee	43	Sangkil Coffee
4	Jali Merah	24	District Coffee	44	Sekoci Coffee
5	Asap Kopi	25	Gartenhaus Co	45	Arjuno Coffee
6	Sejedewe Kopi	26	Noch Coffee	46	Kopi Topi Coffee
7	Omah Luwak	27	Anonym Coffe	47	Apron Worker Coffee
8	Kedai Botani	28	Chr.Co	48	Kopi Tuang
9	Peaberry Coffee	29	National Coffee	49	Museum Kopi
10	Arti Kopi	30	DW Coffee	50	Kopilogi Malang
11	AGePe Coffee	31	Bars Coffee		
12	Konkopia	32	Kopi Lokal		
13	Captain Coffe	33	Ini Kopi		
14	Amstirdam Coffee	34	Remboeg Pawon		
15	Telescope	35	Omah Wiji Kawi		
16	Nusantara Coffee	36	Warkop Brewok		
17	Apresio Kopi	37	King Coffee		
18	Motiv Coffee	38	Alexa Cafe		
19	Bruh Coffee	39	Kedai Kopi Omah Kayu		
20	Psycoffee	40	Sarijan Coffee		

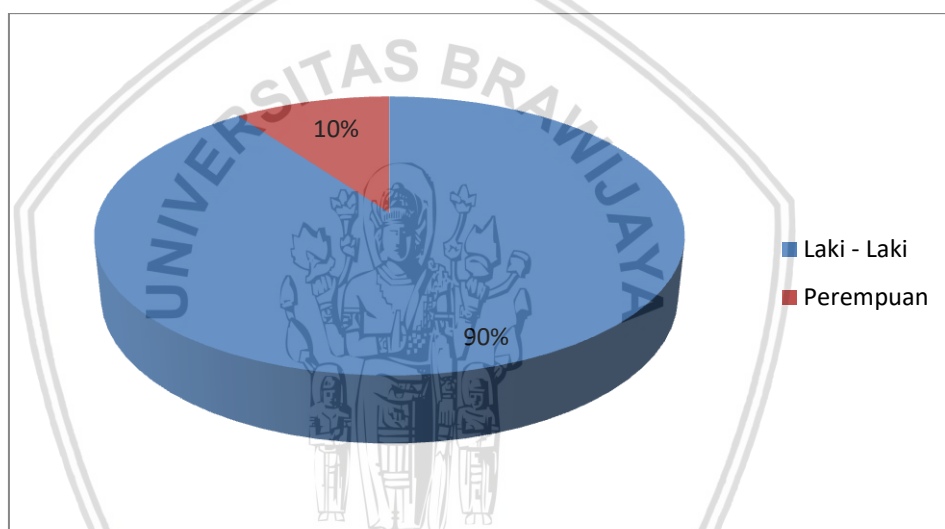
Sumber: Data Primer 2018, diolah

4.2.1 Karakteristik Responden

4.2.1.1 Jenis Kelamin

Karakteristik berdasarkan jenis kelamin yaitu banyaknya jumlah pengusaha kedai kopi yang dikelompokkan menurut jenis kelamin, hal tersebut bisa dilihat pada Gambar 4.2 berikut:

Gambar 4.2: Pelaku Usaha Kedai Kopi Sesuai Jenis Kelamin



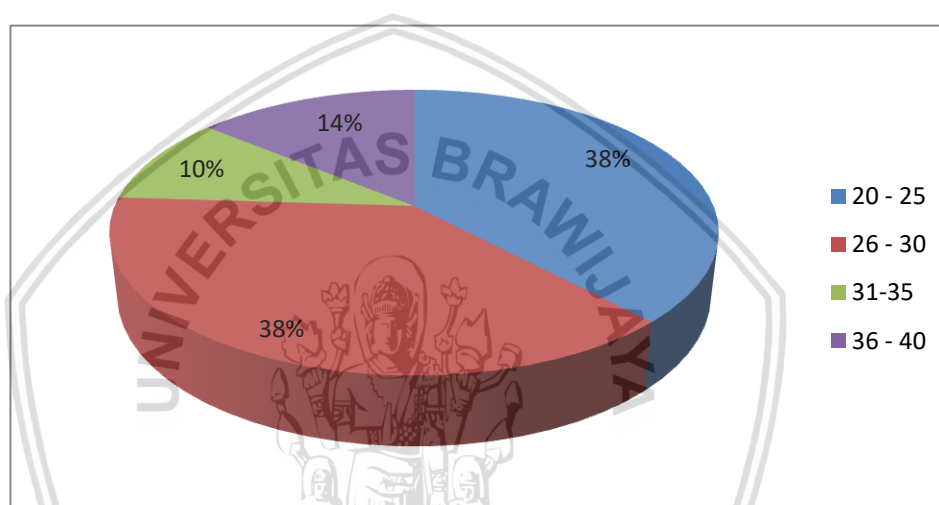
Sumber: Data Primer 2018, diolah

Dari data, dapat diketahui bahwa pengusaha kedai kopi berjenis kelamin laki laki sebanyak 45 responden atau setara dengan 90% dan 5 responden atau setara dengan 10% berjenis kelamin perempuan. Bisa diketahui bahwa bisnis kedai kopi tidak hanya diminati oleh para laki laki saja namun perempuan juga sudah menaruh minat terhadap bisnis ini walaupun jumlahnya belum terlalu banyak.

4.2.1.2 Usia

Karakteristik berdasarkan usia merupakan yaitu banyaknya jumlah pengusaha kedai kopi yang dikelompokkan menurut usia, hal tersebut bisa dilihat pada gambar 4.3 berikut:

Gambar 4.3: Pelaku Usaha Kedai Kopi Menurut Usia



Sumber: Data Primer 2018, diolah

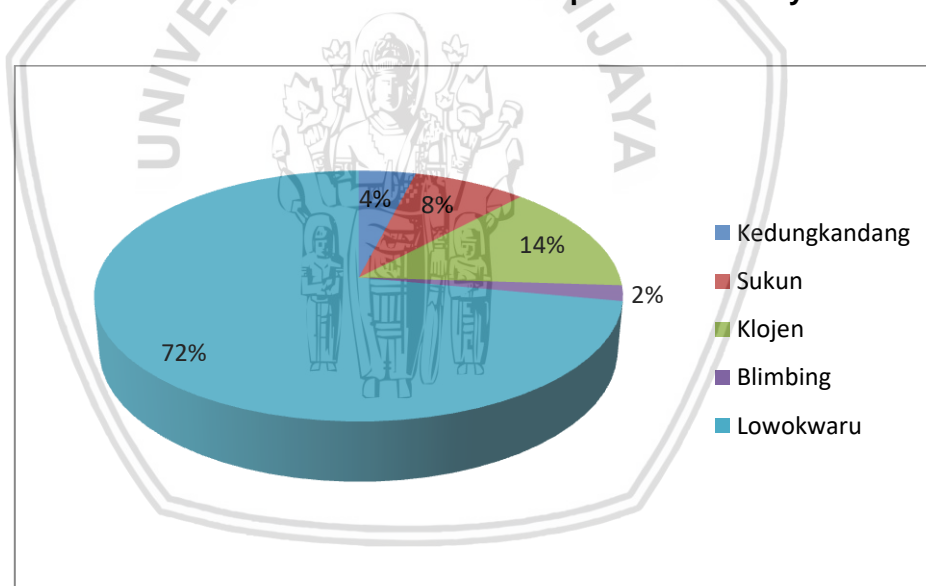
Dari gambar tersebut dapat diketahui bahwa usia 20 – 25 dan 26 – 30 menempati urutan terbanyak yaitu sama sama berjumlah 19 responden atau setara dengan 38% . Untuk usia 31 – 35 yaitu berjumlah 5 responden atau setara dengan 10%. Lalu untuk usia 36 – 40 yaitu berjumlah 7 responden atau setara dengan 14%. Hal ini merupakan hal menarik dimana usia 20 – 30 menempati urutan terbanyak. Banyak dari mereka yang masih berstatus mahasiswa yang sedang memulai usaha kedai kopi dengan teman teman mereka, ada juga beberapa dari mereka yang melanjutkan usaha sewaktu mereka kuliah dan tetap bertahan sampai sekarang. Untuk usia 31 tahun ke atas rata rata sudah

pemain lama di bisnis kedai kopi, ada dari mereka yang hanya menjadikan bisnis kedai kopi sebagai bisnis sampingan dan ada juga dari mereka yang menjadi penyedia biji kopi (bean) untuk kedai kedai kopi lainnya.

4.2.1.3 Wilayah Pengambilan Data

Karakteristik berdasarkan wilayah yaitu banyaknya jumlah pengusaha kedai kopi yang dikelompokkan menurut wilayah, hal tersebut bisa dilihat pada gambar 4.4 berikut ini:

Gambar 4.4 Pelaku Usaha Kedai Kopi Menurut Wilayah



Sumber: Data Primer 2018, diolah

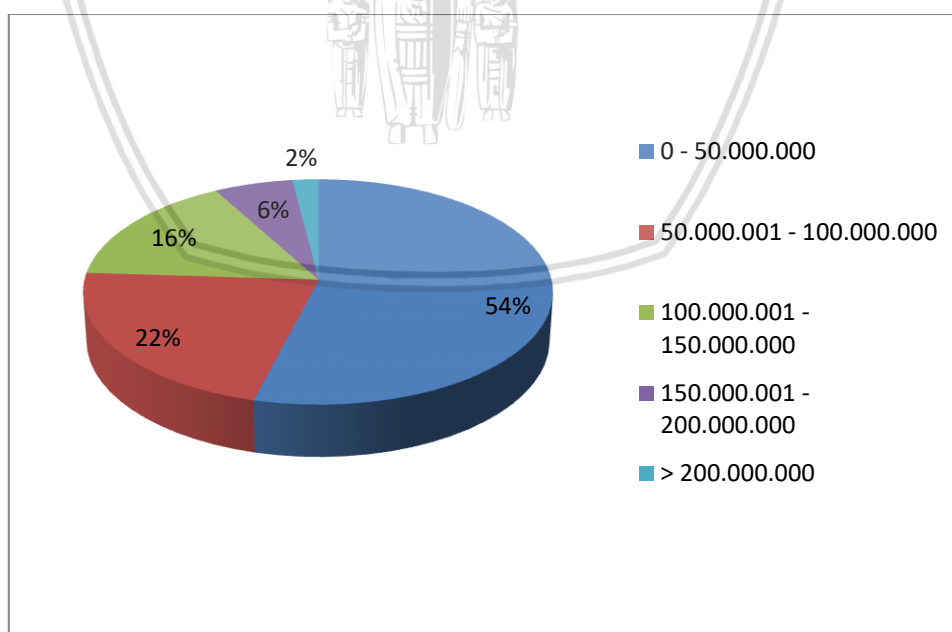
Dari gambar 4.4 diatas dapat diketahui bahwa Kecamatan Lowokwaru memiliki kedai kopi terbanyak yaitu sejumlah 36 atau setara dengan 72%. Berikutnya diikuti oleh Kecamatan Klojen dengan 7 kedai kopi atau setara dengan 14%, Kecamatan Sukun dengan 4 kedai kopi atau setara dengan 8%, Kecamatan Kedungkandang dengan 2 kedai

kopi atau setara dengan 4% dan Kecamatan Blimbing 1 kedai kopi atau setara dengan 1%. Bisa disimpulkan daerah Lowokwaru merupakan daerah dengan kedai kopi terbanyak karena merupakan daerah strategis dan salah satu pusat kota malang terlebih lagi di Kecamatan Lowokwaru banyak universitas ternama seperti Universitas Negeri Malang, Universitas Brawijaya, Universitas Islam Malang, ITN Malang dan lainnya.

4.2.1.4 Modal

Karakteristik berdasarkan modal yaitu banyaknya jumlah modal awal pengusaha kedai kopi, hal tersebut bisa dilihat pada gambar 4.5 berikut ini:

Gambar 4.5 Pelaku Usaha Kedai Kopi Menurut Modal Awal



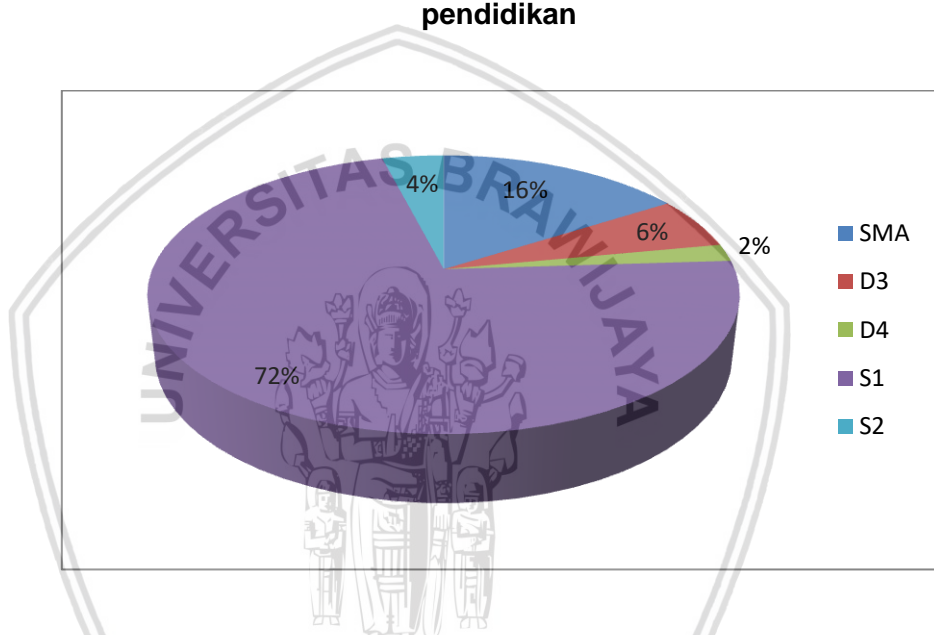
Sumber: Data Primer 2018, diolah

Dari gambar 4.5 diatas dapat diketahui bahwa tingkatan modal awal terbanyak yaitu dengan nominal mulai dari 0 – 50.000.000 yaitu sejumlah 27 orang responden atau setara dengan 54%. Berikutnya diikuti oleh tingkatan modal dengan nominal 50.000.001 – 100.000.000 yaitu sejumlah 11 orang responden atau setara dengan 22%. Untuk tingkatan modal dengan nominal 100.000.001 – 150.000.000 terdiri dari 8 orang responden atau setara dengan 16%. Tingkatan nominal 150.000.001 – 200.000.000 terdiri dari 3 orang atau setara dengan 6% dan terakhir tingkatan nominal modal awal >200.000.000 hanya terdiri dari 1 orang pengusaha kedai kopi. Kesimpulan yang dapat kita ambil ialah banyaknya pelaku usaha yang memulai usahanya dari nominal 0 – 50.000.000 . Hal ini terjadi karena ketika memulai suatu usaha pasti seseorang harus mengumpulkan modal awal dan biasanya modal yang mereka dapatkan tidak terlalu banyak. Cara – cara mereka untuk mendapatkan modal pun juga beragam, ada yang sebelumnya sudah bekerja dan hasilnya disimpan untuk modal membuka usaha sendiri, ada yang uangnya disatukan dengan rekanan bisnis nya ada, ada yang meminjam dari kerabat atau saudara serta lainnya.

4.2.1.5 Pendidikan

Karakteristik berdasarkan pendidikan yaitu tingkat pendidikan pengusaha kedai kopi, hal tersebut bisa dilihat pada gambar 4.6 berikut ini:

Gambar 4.6 Pelaku usaha kedai kopi menurut tingkat pendidikan



Sumber: Data Primer 2018, diolah

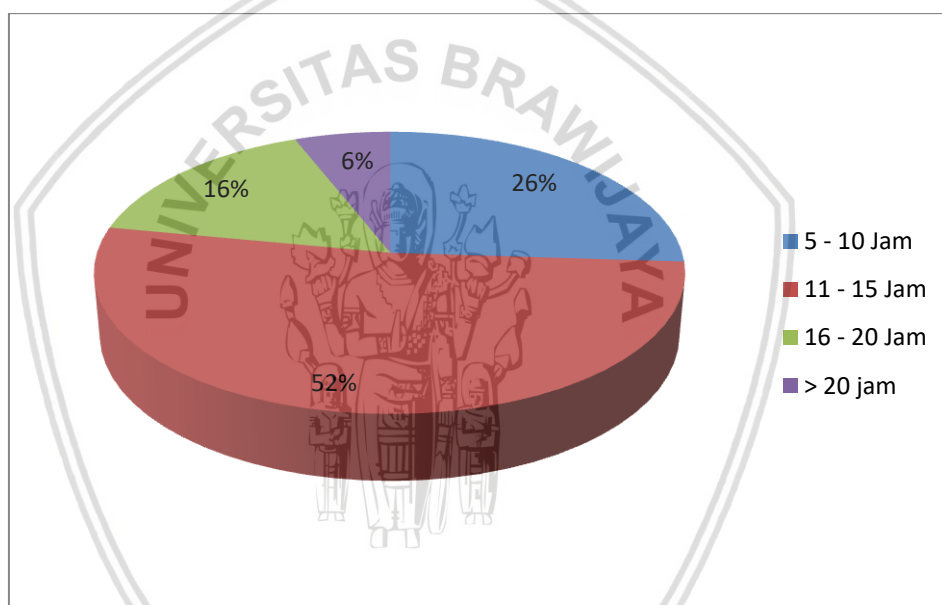
Dari gambar 4.6 di atas dapat diketahui bahwa tingkat pendidikan paling banyak yang ditempuh oleh para pengusaha kedai kopi ialah S1 yaitu sekitar 36 orang responden atau setara dengan 72%. Berikutnya ialah tingkatan SMA yaitu terdiri dari 8 orang responden atau sekitar 16%. D3 yaitu terdiri dari 3 orang responden atau sekitar 6%. S2 terdiri dari 2 orang responden atau setara dengan 4% dan D4 terdiri dari 1 orang responden atau setara dengan 2%. Dari gambar 4.6 dapat disimpulkan bahwa rata rata pelaku usaha kedai kopi yaitu lulusan strata

1. Di lapangan, rata rata dari mereka memang minat untuk berwirausaha ketika sudah lulus dari perguruan tinggi.

4.2.1.6 Jam Kerja

Karakteristik berdasarkan jam kerja yaitu lama nya curah kerja suatu kedai kopi, hal tersebut bisa dilihat pada gambar 4.7 berikut ini:

Gambar 4.7 Pelaku usaha kedai kopi menurut jam kerja



Sumber: Data Primer 2018, diolah

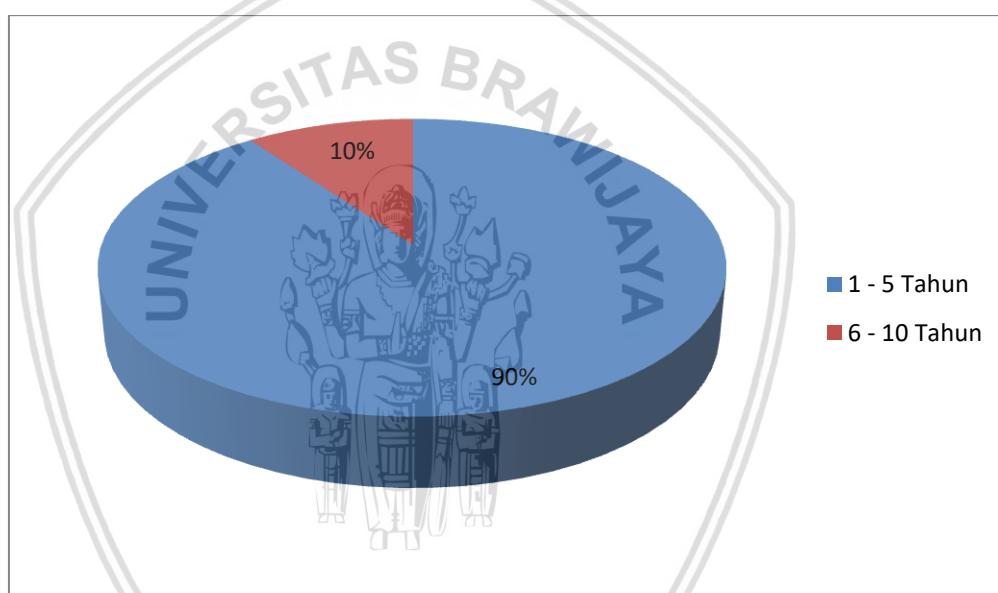
Dari gambar 4.7 di atas dapat diketahui bahwa jam kerja atau curah kerja terbanyak yaitu 10 – 15 jam yaitu sekitar 26 orang responden atau setara dengan 52%. Berikutnya ialah 5 – 10 jam yaitu sekitar 13 orang responden atau setara dengan 26%. 15 – 20 jam yaitu 8 orang responden atau setara dengan 16 % dan terakhir >20 jam yaitu 3 orang responden atau setara dengan 6%. Bisa disimpulkan bahwa dengan curah kerja 10 – 15 jam per hari merupakan waktu paling optimal untuk

membuka kedai kopi setiap hari nya. Biasanya kedai kopi buka dari pukul 9 pagi dan tutup pukul 12 malam atau bahkan hingga pukul 1 pagi.

4.2.1.7 Lama Usaha

Karakteristik berdasarkan lama usaha yaitu lama nya usaha suatu kedai kopi, hal tersebut bisa dilihat pada gambar 4.8 berikut ini:

Gambar 4.8 Pelaku usaha kedai kopi menurut lama usaha



Sumber: Data Primer 2018, diolah

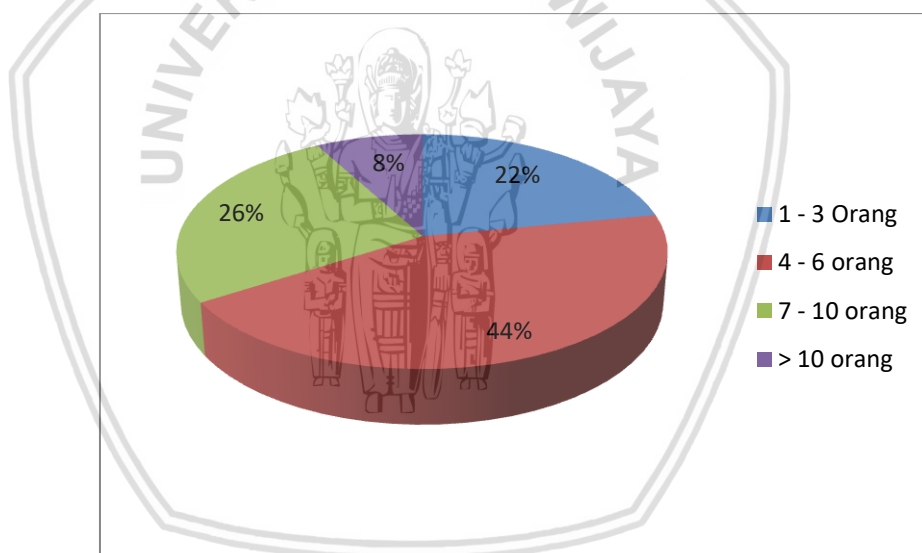
Dari gambar 4.8 di atas dapat diketahui bahwa dari 50 orang responden, 40 responden atau setara dengan 90%. Usaha nya didirikan 1- 5 tahun kebelakang sedangkan 10 responden atau setara dengan 10% usaha nya sudah berjalan selama 5 – 10 tahun. Bisa disimpulkan bahwa usaha kedai kopi mulai banyak diminati oleh para pelaku usaha yaitu kurang lebih 1- 5 tahun kebelakang ini. Di lapangan, ketika peneliti mewawancarai responden mereka mengaku bahwa usaha bisnis kedai

kopi mulai menjamur di Malang yaitu sekitar tahun 2013. Lalu semenjak tahun 2015 semenjak kemunculan film “Filosofi Kopi” usaha kedai kopi makin banyak diminati di Malang sendiri.

4.2.1.8 Tenaga Kerja

Karakteristik berdasarkan tenaga kerja yaitu jumlah tenaga kerja yang dimiliki oleh suatu kedai kopi, hal tersebut bisa dilihat pada gambar 4.9 berikut ini:

Gambar 4.9 Pelaku usaha kedai kopi menurut jumlah tenaga kerja



Dari gambar 4.9 di atas dapat diketahui bahwa dari 50 orang responden memiliki jumlah tenaga kerja yang beragam. Untuk jumlah tenaga kerja 4 – 6 orang menempati posisi terbanyak yaitu 22 responden atau setara dengan 44%. Berikutnya jumlah tenaga kerja 7 – 10 orang yaitu 13 responden atau setara dengan 26%. 1-3 orang yaitu 11 orang responden atau setara dengan 22% dan > 10 orang yaitu terdiri dari 4 orang responden atau setara dengan 8%.

4.2.2 Hasil Uji Regresi Linear Berganda

Analisis regresi berganda bertujuan untuk mengetahui ada atau tidaknya pengaruh dua atau lebih variabel bebas terhadap variabel terikat. Analisis ini menggunakan signifikansi $\alpha = 5\%$. Berikut persamaan regresinya:

Tabel 4.4 Hasil Regresi Linear Berganda Pendapatan Kedai Kopi

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	-47,579	21,725		-2190	0.000
Modal	1,116	0,279	0,470	4,000	0,000
Lama pendidikan formal	2,839	1,359	0,218	2,089	0,042
Jumlah Tenaga Kerja	2,049	0,924	0,259	2,217	0,032
Lama Usaha	0,255	0,137	0,192	1,858	0,070

Sumber: Data diolah peneliti, 2018

$$Y = -2,190 + 1,116X_1 + 2,839X_2 + 2,049X_3 + 0,255X_4$$

Dari persamaan tersebut dapat diinterpretasikan sebagai berikut:

- 1) Konstanta dari persamaan regresi ini menunjukkan nilai sebesar -2190 artinya apabila terjadi kontribusi variabel X_1 hingga X_4 , maka pendapatan bernilai -2190.
- 2) Setiap pertambahan 1% pada modal pengusaha kedai kopi akan menambahkan pendapatan sebesar 1,116 dengan asumsi variabel lain dianggap konstan;
- 3) Setiap pertambahan 1 tahun pada pendidikan pengusaha kedai kopi akan menambahkan pendapatan sebesar 2,839 rupiah dengan asumsi variabel lain dianggap konstan;

- 4) Setiap penambahan 1 orang pada tenaga kerja pengusaha kedai kopi di Kota Malang akan menambahkan pendapatan sebesar 2,049 rupiah dengan asumsi variabel lain dianggap konstan;
- 5) Setiap penambahan 1 tahun pada lama usaha pengusaha kedai kopi akan menambahkan pendapatan sebesar 0,255 rupiah dengan asumsi variabel lain dianggap konstan;

4.2.3 Uji Asumsi Klasik

Dalam suatu penelitian yang menggunakan analisis regresi linear berganda dibutuhkan suatu uji asumsi klasik guna mengetahui apakah suatu penelitian tersebut lolos atau tidak dari kemungkinan masalah. Berikut merupakan pemaparan hasil uji asumsi klasik. Peneliti menggunakan aplikasi SPSS 23 untuk proses pengolahan data:

4.2.3.1 Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk mengetahui apakah nilai residual terdistribusi normal atau tidak, Model regresi yang baik adalah model yang nilai residual terdistribusi secara normal, uji normalitas ini dilakukan dengan metode Kolmogorov – Smirnov, berikut hasil uji ini:

Tabel 4.5 Hasil Uji Normalitas Kolmogorov – Smirnov

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		50
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	14732148,19337
Most Extreme Differences	Absolute	,042
	Positive	,071
	Negative	,067
Test Statistic		-,071
Asymp. Sig. (2-tailed)		,200 ^{c,d}
a. Test distribution is Normal. b. Calculated from data. c. Lilliefors Significance Correction.		

Sumber: Data Diolah Peneliti, 2018

Dasar pengambilan keputusan untuk uji normalitas Kolmogorov – Smirnov adalah dengan melihat nilai Asymp. Sig. (2-tailed). Jika nilai signifikansi $> 0,05$ maka nilai residual terdistribusi normal. Sebaliknya jika nilai signifikansi $< 0,05$ maka nilai residual tidak terdistribusi normal. Berdasarkan tabel 4. Di atas dapat diketahui bahwa nilai signifikansi yang ditunjukkan pada Asymp. Sig. (2-tailed) adalah 0,200 atau $> 0,05$ yang berarti nilai residual berdistribusi normal.

4.2.3.2 Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas. Model regresi yang baik adalah model yang tidak terjadi korelasi antara variabel bebas.

Peneliti menggunakan uji multikolinearitas dengan Toleranca dan VIF dengan hasil sebagai berikut:

Tabel 4.6 Hasil Uji Multikolinearitas Tolerance dan VIF

Variabel Bebas	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
Modal (X1)	0,683	1,465
Lama pendidikan formal (X2)	0,985	1,015
Jumlah Tenaga Kerja (X3)	0,741	1,349
Lama Usaha (X4)	0,893	1,120

Sumber: Data diolah peneliti, 2018

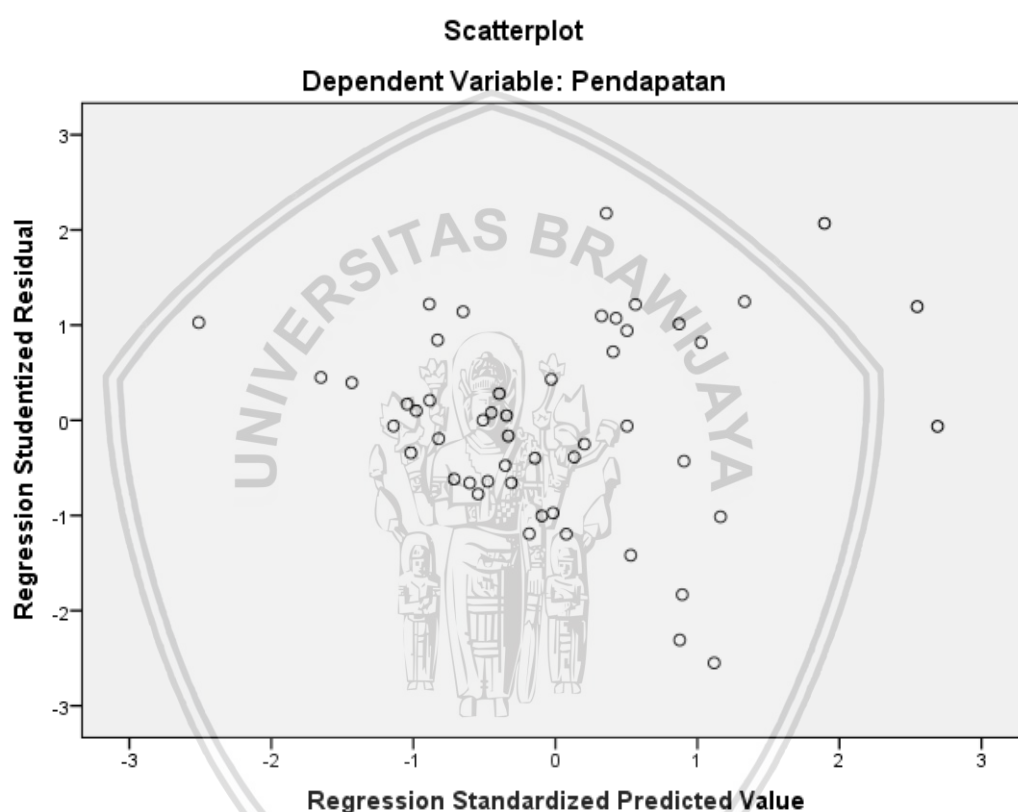
Dasar pengambilan keputusan untuk Uji Multikolinearitas Tolerance dan VIF adalah dengan melihat nilai Tolerance dan VIF. Jika nilai Tolerance $> 0,10$ maka tidak terjadi multikolinearitas. Sebaiknya jika nilai Tolerance $< 0,10$ terjadi multikolinearitas. Kemudian langkah selanjutnya dengan melihat nilai VIF. Jika nilai VIF $< 10,00$ maka tidak terjadi multikolinearitas. Sebaliknya jika nilai VIF $> 10,00$ terjadi multikolinearitas. Berdasarkan tabel 4. Diatas dapat diketahui nilai tolerance setiap variabel bebas $> 0,10$ dan nilai VIF setiap variabel bebas $< 10,00$ yang berarti tidak terjadi multikolinearitas.

4.2.3.3 Uji Heterokedastisitas

Uji heterokedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Model regresi yang baik adalah model dengan tidak terjadinya suatu heterokedastisitas. Terjadinya heterokedastisitas

akan berakibat pada sebuah kerugian atau ketidakakuratan pada suatu hasil analisis regresi. Peneliti menggunakan uji heterokedastisitas dengan metode *Scatterplots* dengan hasil analisis sebagai berikut:

Gambar 4.5 Hasil Uji Heterokedastisitas Scatterplots



Sumber: Data Diolah Peneliti, 2018

Dasar pengambilan keputusan untuk Uji Heterokedastisitas Scatterplots adalah dengan melihat ciri – ciri tidak terjadinya heterokedastisitas sebagai berikut:

1. Titik – titik data menyebar di atas & di bawah atau di sekitar angka 0
2. Titik – titik tidak mengumpul hanya di atas atau di bawah saja;

3. Penyebaran titik-titik data tidak boleh membentuk pola bergelombang besar melebar kemudian menyempit dan melebar kembali;
4. Penyebaran titik – titik data tidak berpola.

Berdasarkan gambar 4. Di atas, dapat diketahui bahwa seluruh ciri – ciri mulai dari poin satu hingga poin empat terpenuhi sehingga dapat disimpulkan tidak terjadinya heterokedastisitas.

4.2.3.4 Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi bertujuan untuk menguji apakah dalam suatu model regresi linear terdapat korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode t dengan kesalahan pada periode $t-1$ (sebelumnya). Model regresi yang baik adalah dengan model tidak terdapat masalah autokorelasi. Peneliti menggunakan metode Run Test, hasil analisis sebagai berikut:

Tabel 4.7 Hasil Uji Autokorelasi Runs Tes

Runs Test	
	Unstandardized Residual
Test Value ^a	-433527,33187
Cases < Test Value	25
Cases >= Test Value	25
Total Cases	50
Number of Runs	21
Z	-1,429
Asymp. Sig. (2-tailed)	0,153

Sumber: Data diolah peneliti, 2018

Dasar pengambilan keputusan untuk uji autokorelasi Run Test adalah dengan melihat nilai Asymp. Sig. (2-tailed). Jika nilai Asymp. Sig.

(2-tailed) $> 0,05$ maka tidak terjadi autokorelasi . Sebaliknya jika nilai Asymp. Sig. (2-tailed) $< 0,05$ berarti terjadi autokorelasi. Berdasarkan tabel 4.7 Di atas nilai Asymp. Sig. (2-tailed) sebesar 0,153 yang berarti $> 0,05$ sehingga dapat disimpulkan tidak terjadi suatu autokorelasi.

4.3 Uji Hipotesis

4.3.1 Uji T

Uji T bertujuan untuk ada atau tidaknya pengaruh parsial (sendiri) yang diberikan variabel bebas terhadap variabel terikat. Nilai t akan dijelaskan pada tabel 4.8 Di bawah ini:

Tabel 4.8 Hasil Uji t

Variabel	t	Sig.
X1	4,000	0,000
X2	2,089	0,042
X3	2,217	0,032
X4	1,858	0,070

Sumber: Data diolah peneliti, 2018

Dasar pengambilan keputusan dalam uji t adalah dengan melihat nilai signifikansi dan membandingkan t hitung dengan t tabel. Jika nilai signifikansi $< 0,05$ atau t hitung $> t$ tabel maka terdapat pebgaruh variabel bebas terhadap variabel terikat. Dengan kata lain H1 diterima dan H0 ditolak. Sebaliknya jika nilai signifikansi $> 0,05$ atau t hitung $< t$ tabel maka tidak terdapat pengaruh variabel bebas terhadap variabel

terikat. Dengan kata lain H_1 ditolak dan H_0 diterima. Diketahui t tabel sebesar 2.014 ($\alpha/2 : n-k-1$).

Dari penjelasan di atas dapat diketahui bahwa variabel modal adalah variabel paling dominan dalam hal memengaruhi pendapatan kedai kopi karena memiliki nilai koefisien beta dan t hitung paling besar.

4.3.2 Uji F

Uji F bertujuan untuk mengetahui apakah ada atau tidak pengaruh secara simultan (bersama – sama) yang diberikan variabel bebas terhadap variabel terikat. Nilai F akan dijelaskan pada tabel 4.9 Di dibawah:

Tabel 4.9 Hasil Uji F

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Regression	9928,545	4	2482,136	12,853	0.000
Residual	8874,335	45	197,207		
Total	18802,880	49			

Sumber: Data Diolah Peneliti, 2018

Dasar pengambilan keputusan untuk uji F adalah dengan melihat nilai signifikansi dan membandingkan F hitung dengan F tabel. Jika nilai signifikansi $< 0,05$ atau F hitung $> F$ tabel maka terdapat pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat. Dengan kata lain H_1 diterima dan H_0 ditolak. Sebaliknya jika nilai signifikansi $> 0,05$ atau F hitung $< F$ tabel maka tidak terdapat pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat. Dengan kata lain H_1 ditolak dan H_0 diterima. Diketahui F tabel sebesar 2,61 ($k ; n-k$). Berdasarkan tabel 4.9, nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ dan F hitung $12,853 > F$ tabel 2,61 maka dapat

disimpulkan bahwa H1 diterima dan H0 ditolak sehingga variabel terikan pendapatan kedai kopi dapat dipengaruhi secara signifikan dan bersamaan oleh semua variabel bebas nya.

Tabel 4.10 Hasil Uji R^2

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	0,727	0,528	0,486	14,043

Sumber: Data diolah peneliti, 2018

Dasar pengambilan keputusan dengan melihat nilai Adjusted R Square. Berdasarkan tabel 4.10, nilai Adjusted R Squared menunjukan 0, 528 atau 52% yang berarti pengaruh variabel bebas secara simultan terhadap variabel terikat sebesar 52,8% sedangkan 47,2% sisanya akan dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini. Kemudian koefisien korelasi (hubungan antara variabel bebas terhadap variabel terikat) pada kolom R menunjukan angka 0,727 yang berarti hubungan variabel bebas dengan variabel terikat termasuk kategori korelasi kuat karena berada di rentan $>0,50 - 0,75$.

4.4 Pembahasan

Setelah melakukan analisis statistik, peneliti akan membahas secara deskriptif pengaruh dari setiap variabel X terhadap variabel Y untuk melihat dan menjawab hipotesis yang sebelumnya sudah dirumuskan dan untuk membahas secara deskriptif fenomena yang terjadi di lapangan terkait dengan kondisi pengusaha UMKM kedai kopi di kota Malang.

4.4.1 Pengaruh Variabel Modal (X1) Terhadap Pendapatan Kedai Kopi (Y)

Berdasarkan hasil uji statistik, dapat diketahui bahwa variabel modal (X1) memiliki pengaruh secara signifikan atau nyata terhadap variabel pendapatan (Y). Nilai koefisien positif menunjukkan variabel modal memiliki hubungan searah dengan pendapatan sebagai variabel terikat. Fenomena ini sehubungan dengan penelitian yang dilakukan oleh Wulandari (2015) dimana ia juga mengamati variabel modal. Pada penelitian tersebut, variabel modal berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Berdasarkan data primer yang diperoleh melalui kuesioner dan telah disebar ke 50 responden yaitu pengusaha kedai kopi Kota Malang. Sebagian besar dari pengusaha kedai kopi menggunakan modal antara Rp 0 - 50.000.000 yang akan memberikan pengaruh terhadap pendapatan mereka. Hal ini dipresentasikan sebesar 54% dan untuk presentase terkecil yaitu penggunaan modal lebih dari 200.000.000 yang terdiri hanya sekitar 2% dimana sebagian besar modal yang mereka gunakan akan berpengaruh terhadap pendapatannya. Karena modal sendiri merupakan faktor produksi yang

penting dalam menentukan tinggi rendahnya pendapatan. Hampir seluruh responden yang diteliti menunjukkan untuk mendapat modal itu tidak mudah. Karena pada pengusaha mengeluarkan modal dari uang mereka sendiri, modal bersama dengan rekan usaha atau bahkan berasal dari kerabat dan keluarga. Sehingga para pengusaha harus berusaha sendiri untuk menjalankan usahanya dengan modal terbatas di awal usaha untuk menghasilkan laba yang maksimal. Kesimpulan nya ialah bahwa besar kecilnya pendapatan maka mempengaruhi modal yang akan digunakan. Oleh karena itu modal merupakan pendorong utama untuk menghasilkan produksi yang akhirnya dapat menentukan pendapatan suatu usaha.

4.4.2 Pengaruh variabel Pendidikan (X2) Terhadap Pendapatan UMKM Kedai Kopi (Y)

Berdasarkan hasil uji statistik khususnya uji T, dapat diketahui bahwa variabel pendidikan (X2) memiliki pengaruh signifikan atau nyata terhadap variabel Pendapatan (Y). Nilai koefisien positif menunjukkan variabel pendidikan memiliki hubungan searah dengan pendapatan sebagai variabel terikat. Dari 50 responden, sekitar 72% nya memiliki gelar sarjana, SMA terdiri dari 16% D3 terdiri dari 6%, S2 terdiri dari 4% dan D4 hanya 2% saja. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Fitria (2014) dimana pada penelitian tersebut variabel tingkat pendidikan berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan tape singkong di Jl. Soekarno Hatta, Kota Probolinggo dan juga sama dengan penelitian yang dilakukan oleh Widyastuti (2014) dimana pada penelitian tersebut variabel tingkat pendidikan berpengaruh terhadap

pendapatan pengusaha industri kerajinan kulit di Kelurahan Selosari, Kecamatan Magetan. Menurut Sugiharso dan Suahasil (2004) pendidikan digunakan sebagai entry point strategy dalam perekrutan tenaga kerja. Perekrutan dilakukan berdasarkan pada jenis pekerjaan tertentu.

4.4.3 Pengaruh variabel Jumlah Tenaga Kerja (X3) Terhadap Pendapatan UMKM Kedai Kopi (Y)

Berdasarkan hasil uji statistik khususnya uji T, dapat diketahui bahwa variabel jumlah tenaga kerja (X3) memiliki pengaruh signifikan atau nyata terhadap variabel pendapatan (Y). Nilai koefisien positif menunjukkan variabel jumlah tenaga kerja memiliki hubungan searah dengan pendapatan sebagai variabel terikat. Dari 50 responden, 44% kedai kopi memiliki tenaga kerja berjumlah 4-6 orang. 26% kedai kopi memiliki tenaga kerja berjumlah 7 – 10 orang. 22% kedai kopi memiliki tenaga kerja berjumlah 1 - 3 orang dan 8% kedai kopi memiliki tenaga kerja berjumlah lebih dari 10 orang. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Anjani (2017) yang berjudul “Analisis Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Sentra Industri Rotan Balarjosari (Studi Kasus Sentra Industri Rotan Kelurahan Balarjosari Kecamatan Blimbing Kota Malang)” dimana pada penelitian tersebut variabel jumlah tenaga kerja berpengaruh terhadap pendapatan dengan nilai koefisien sebesar 0.762 Hasil analisis regresi dari uji parsial juga menunjukkan jumlah tenaga kerja merupakan faktor yang berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pemilik usaha kedai kopi di Kota Malang. Dimana dengan banyaknya jumlah tenaga kerja yang

digunakan akan menentukan pendapatan usaha yang diterima. Dapat diketahui bahwa jumlah tenaga kerja yang digunakan responden belum mencapai titik maksimal sehingga setiap penambahan jumlah tenaga kerja akan menambah tingkat output dan pendapatan. Dari penjelasan tersebut juga sejalan dengan hukum diminishing return dimana setiap tambahan unit tenaga kerja yang pertama maka akan menambah output dengan tingkat pertambahan yang naik untuk setiap unit tenaga kerja. Namun apabila terus ditambah maka tingkat pertambahan output per satu unit tenaga kerja akan menurun (Rahardja, 2004). Hal ini terjadi karena jumlah tenaga kerja tiap tiap kedai kopi di kota malang beragam dan jumlahnya tidak terlalu banyak

4.4.4 Pengaruh variabel Lama Usaha (X4) Terhadap Pendapatan UMKM Kedai Kopi

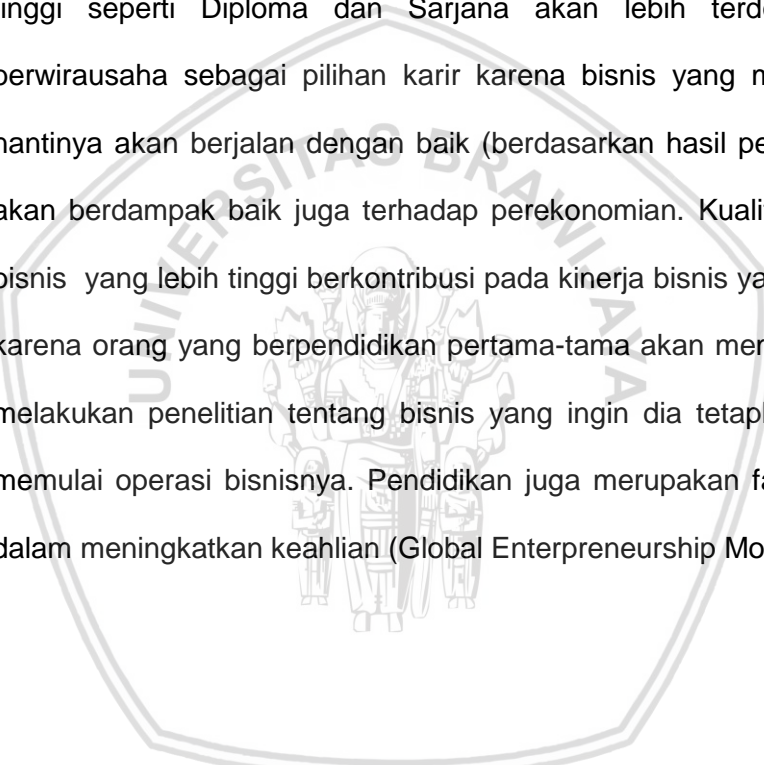
Berdasarkan hasil uji statistik uji T, dapat diketahui bahwa variabel lama usaha (X4) memiliki pengaruh tidak signifikan atau tidak nyata terhadap variabel pendapatan (Y). Nilai koefisien positif berarti menunjukkan bahwa variabel ini berjalan linear dengan kerja sebagai variabel terikat. Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Mardiansyah (2011) yang berjudul “Analisis faktor ekonomi yang mempengaruhi pendapatan pelaku usaha industri kreatif (Studi kasus clothing di kota Malang)”. Pada penelitian ini, dari 50 responden sebesar 90% sudah menjalani usaha nya selama 1 – 5 tahun, sedangkan 10% sudah menjalani usahanya lebih dari 5 tahun dan signifikansi lama usaha yaitu sebesar 0,070 serta nilai koefisien 0,255 yang bertanda positif. Dimana dengan lama usaha kedai kopi akan meningkatkan

pendapatan sebesar 0,255. Lama usaha dapat menunjukkan keberlangsungan suatu usaha tersebut hingga bertahan sampai sekarang, semakin lama suatu usaha maka pengalaman semakin banyak. Namun dalam penelitian ini didapatkan hasil regresi bahwa lama usaha berpengaruh positif dan tidak signifikan sehingga makin lama usaha yang dijalankan tidak akan berpengaruh terhadap pendapatan. Penyebabnya karena beberapa pengusaha kedai kopi usahanya terbilang baru dan sebagian dari mereka memiliki tingkat pendidikan yang lebih tinggi dibandingkan pedagang lama. Oleh karena itu mereka lebih bisa mengatur pendapatan dan melakukan inovasi inovasi baru. Sehingga para pelanggan memilih untuk mencoba kedai kopi yang baru karena dirasa lebih dapat melakukan inovasi.

4.4.5 Pengaruh variabel yang paling dominan terhadap pendapatan UMKM Kedai Kopi

Variabel yang memiliki nilai paling dominan terhadap pendapatan pengusaha Kedai Kopi di kota malang adalah variabel Pendidikan (X2). Dikarenakan pendidikan merupakan suatu hal penting dan wajib diperoleh tiap manusia. Dapat dilihat bahwa dari keempat variabel hanya variabel pendidikan yang memiliki nilai koefisien yaitu sebesar 0,042 dan t hitung sebesar 2,089. Lalu untuk variabel modal sebesar 0,000 variabel jumlah tenaga kerja 0,032 dan variabel lama usaha 0,070. Menurut Chachar (2013) pada penelitiannya yang berjudul "THE IMPACT OF OWNERS' EDUCATION AND WORK EXPERIENCE ON THE GROWTH OF HANDICRAFT SME'S IN HYDERABAD REGION PAKISTAN" menunjukkan bahwa pendidikan memiliki pengaruh

signifikansi dan positif terhadap usaha Usaha Mikro Kecil dan Menengah kerajinan tangan di Pakistan, lalu menurut Radipere dan Dhliwayo (2014) pada penelitiannya yang berjudul "The Role of Gender and Education on Small Business Performance in the South African Small Enterprise Sector" ada perbedaan yang signifikan pada level pendidikan yang berbeda. Mereka dengan tingkat pendidikan yang lebih tinggi seperti Diploma dan Sarjana akan lebih terdorong untuk berwirausaha sebagai pilihan karir karena bisnis yang mereka jalani nantinya akan berjalan dengan baik (berdasarkan hasil penelitian) dan akan berdampak baik juga terhadap perekonomian. Kualifikasi pemilik bisnis yang lebih tinggi berkontribusi pada kinerja bisnis yang lebih baik karena orang yang berpendidikan pertama-tama akan memulai dengan melakukan penelitian tentang bisnis yang ingin dia tetapkan sebelum memulai operasi bisnisnya. Pendidikan juga merupakan faktor penting dalam meningkatkan keahlian (Global Entrepreneurship Monitor, 2011).



BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang sudah dilakukan, dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal pengusaha kedai kopi dalam menjalankan usaha kedai kopi (X1) berpengaruh signifikan dan nyata terhadap pendapatan UMKM Kedai Kopi (Y). Dapat disimpulkan bahwa ketika seseorang ingin mendirikan suatu usaha modal merupakan suatu hal yang sudah pasti dibutuhkan dalam menjalankan usaha nya tersebut, modal sendiri juga terdiri dari modal tetap dan modal tidak tetap. Untuk modal tetap biasanya berumur lebih dari satu tahun seperti sewa tanah, bangunan, peralatan. Sedangkan untuk modal tidak tetap biasanya berumur kurang dari setahun seperti perlengkapan dan biaya operasional yang tiap bulan nya harus mengeluarkan biaya. Hal ini juga sejalan dalam prinsip ekonomi yang menyatakan bahwa modal merupakan faktor penting dalam melakukan usaha karena permodalan mempunyai hubungan yang kuat untuk keberlangsungan suatu usaha (Case and Fair, 2008).
2. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel lama pendidikan pengusaha kedai kopi (X2) berpengaruh signifikan atau nyata terhadap pendapatan UMKM Kedai Kopi (Y). Dapat disimpulkan bahwa ketika seseorang ingin membuka usaha kedai kopi maka tingkat pendidikan formal menjadi perhatian dalam menunjang aktivitas sehari hari. Walaupun sepertinya mudah untuk membuka usaha kedai kopi namun banyak hal

yang harus dipelajari seperti kualitas kopi yang baik, permintaan pasar terhadap jenis jenis kopi, permodalan dalam kedai kopi, network dan lingkungan yang mendukung dimana rata rata hal diatas akan ditemukan ketika usia dan tingkat pendidikan seseorang sudah matang yaitu ketika dijenjang universitas.

3. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel jumlah tenaga kerja pengusaha kedai kopi (X3) berpengaruh signifikan atau nyata terhadap pendapatan UMKM Kedai Kopi (Y). Dapat disimpulkan dengan tenaga kerja yang dimiliki serta kecukupan akan bahan baku maka pengusaha kedai kopi mampu mengolah biji kopi setiap harinya sehingga pendapatan bisa meningkat, hal ini tentu menguntungkan pengusaha kedai kopi sehingga para pengusaha selalu memotivasi para pekerja untuk lebih giat bekerja agar bisa terus mempertahankan kualitas kopi yang bermutu dan sesuai dengan selera konsumen. Dari hasil inilah dapat disimpulkan bahwa semakin banyaknya tenaga kerja yang dipekerjakan maka akan mempengaruhi tingkat pendapatan yang diperoleh dari hasil penjualan kopi.
4. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel Lama Usaha pengusaha kedai kopi (X4) tidak berpengaruh signifikan atau tidak nyata terhadap pendapatan UMKM Kedai Kopi (Y). Dapat disimpulkan dengan lama nya suatu usaha kedai kopi tidak terlalu berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan suatu usaha kedai kopi. Hal ini terjadi karena di Kota Malang rata – rata kedai memiliki tempat yang tergolong monoton. Inovasi inovasi dilakukan baru sekitar 3 tahun terakhir seperti penambahan akses Wi-Fi, disediakan alat permainan dan bacaan, potongan harga untuk mahasiswa, serta harga kopi akan lebih murah ketika pagi – siang hari. Sedangkan

untuk kedai kopi yang sudah lama berdiri sebelum adanya inovasi, kedai kopi nya hanya menyajikan kopi saja. Jadi tidak ada hiburan tersendiri untuk pengunjung kedai kopi tersebut. Oleh karena itu dapat disimpulkan lama nya suatu usaha kedai kopi tidak terlalu berpengaruh terhadap pendapatan usaha kedai kopi.

5.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilaksanakan mengenai pendapatan usaha mikro kecil dan menengah kedai kopi di kota malang, maka dapat diajukan beberapa saran sebagai berikut:

1. Berdasarkan penelitian, untuk meningkatkan pendapatan maka pengusaha kedai kopi di Kota Malang disarankan untuk meningkatkan permodalan, tingkat pendidikan dan menambah tenaga kerja agar dapat bertahan dengan banyaknya pesaing di bisnis kedai kopi
2. Seiring dengan perkembangan kedai kopi yang pesat serta banyaknya persaingan yang terjadi, pemerintah daerah hendaknya lebih mengaktifkan pelatihan pelatihan dan mengadakan sosialisasi untuk membina usaha mikro kecil dan menengah. Hal ini dirasa perlu guna untuk menambah wawasan para pengusaha dan sebagai ajang silaturahmi dan saling bertukar informasi antar pengusaha kedai kopi. Selain itu para pengusaha dapat memanfaatkan hal tersebut guna memperkaya wawasan dan keterampilan serta untuk mengakses informasi terkini mengenai kopi di kota Malang.
3. Penelitian ini masih memiliki banyak kekurangan seperti persebaran kedai kopi tiap kecamatan yang kurang merata, sulitnya menemui owner kedai

kopi sehingga di beberapa kedai kopi harus mewawancarai pegawai, diharapkan pada penelitian selanjutnya dapat membuat penelitian yang lebih baik dan lebih mendalam mengenai usaha mikro kecil dan menengah kedai kopi di Kota Malang



DAFTAR PUSTAKA

- Amirullah, Widayat. 2002. *Metode Penelitian Pemasaran*. Malang : CV. Cahaya Press.
- Boediono. 1996. *Perpajakan Indonesia*. Jilid 1. Jakarta: Kawula Muda.
- Badan Pusat Statistik Kab. Malang. 2014. *PDRB ADHK 2010 Malang Periode 2014 – 2016*. Malang
- Darsono. 2006. *Manajemen Keuangan*. Jakarta: Diadit Media
- Fitria, Noor Aini. 2014. Analisis Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Tape Singkong di Kota Probolinggo Malang
- Ferguson, C.E, dan Gould, I.P, (1975), *Microeconomic Theory and Application*, Prentice Hall International, Inc, London.
- Gaspersz, Vincent. 1996 *Total Quality Management*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama
- Ghozali, Imam. 2005. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan SPSS*. Semarang: Badan Penerbit UNDIP.
- Hariyati, Yuli. 2007. *Ekonomi Mikro*. Jakarta: CSS.
- Indayati, Indartini, Mintarti & Djumhariyati, Retno. 2010. *Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Penyerapan Tenaga Kerja Pada Industri Kecil Genteng (Studi Kasus di Desa Baderan Kec. Geneng Kab. Ngawi)*. Jurnal Sosial, Vol.11, (No.2), September 2010.
- Mardiansyah, Wahyu. 2011. *Analisis Faktor Faktor Ekonomi Yang Mempengaruhi Pendapatan Pelaku Usaha Industri Kreatif (Studi Kasus Clothing Di Kota Malang)*. Malang
- Ma'arif, Samsul. 2013. Analisis Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Bandarjo Ungaran Kab. Semarang Semarang.
- Mansyur, Yahya. 2008. *Pengaruh Kualitas Produk dan Kualitas Pelayanan Barista terhadap Kepuasan Konsumen Kedai Kopi Espresso Bar Solo*. Surakarta.
- Mega, Sophia. *Daftar Kedai Kopi di Kota Malang*, 2016.
- (<https://ngalam.co/2016/10/28/daftar-kedai-kopi-di-kota-malang/>) diakses pada 7 Maret 2018.
- Nicholson, Walter. 2002. *Mikroekonomi Intermediate & Aplikasinya*. Erlangga.
- Niode, Yanto,I. 2009. *SEKTOR UMKM DI INDONESIA: Profil , Masalah, Dan Strategi Pemberdayaan*. LPPFEB FIS – UNG

- Pass, Christopher dan Bryan Lowes. 2001. *Kamus Lengkap Ekonomi*. Jakarta: Erlangga.
- Payaman, J Simanjuntak. 1998. *Pengantar Ekonomi Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Penerbit FE UI
- Pindyck, Robert S. dan Rubinfeld, Daniel L. 2007. *Mikroekonomi Edisi 6 Jilid 1*. Jakarta: Indeks
- Pramiyanti, Alila. *Study Kelayakan Bisnis Untuk UKM*, Yogyakarta : Media Pressindo, 2008.
- Prananingtyas, Paramita 2001. *Pembaharuan peraturan perundang- undangan mengenai usaha kecil dan menengah di Indonesia*. Jakarta:
- Rahardja, Prathama & Mandala Manurung. 2004. *Teori Ekonomi Makro: Suatu Pengantar*, Jakarta: LPFEUI.
- Riyanto, Bambang. 2001. *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta: BPFE.
- Santoso, Singgih. 2002. *Mengolah Data Statistik Secara Profesional*. Jakarta : PT. Elex Media Komputindo
- Suliyanto. 2005. *Analisis Data Dalam Aplikasi Pemasaran*. Bogor : Ghalia Indonesia
- Sitorus, MTF. 1994. *Peran Ekonomi Wanita dalam Rumah Tangga Nelayan Miskin di Pedesaan Indonesia*. Jurusan Ilmu-Ilmu Sosial Ekonomi Pertanian. IPB: Bogor.
- Situmorang, Lusia dkk. 2003. *Usaha Kecil Menengah dan Pembangunan*. Jakarta: Ghalia Indonesia
- Subanar, Harimurti. 2001 *Manajemen Usaha Kecil*, Yogyakarta : BPFE
- Sugiharso Safuan, dan Suahasil Nazara, 2004. *Fenomena Pekerja "Overeducation" di Pasar Kerja di Indonesia? Seminar Akademik Tahunan Ekonomi I Program Pasca Sarjana Ilmu ekonomi Universitas Indonesia dan ISEI*, Jakarta
- Sugiyono. 2001. *Metode Penelitian Administrasi*. Bandung: Penerbit Alfabeta.
- Sukirno, Sadono. 1997. *Pengantar Teori Mikroekonomi*, Edisi Kedua, Cetakan Kesembilan, PT.Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Sukirno, Sadono. 2002. *Teori Mikro Ekonomi*. Cetakan Keempat Belas. Rajawali Press: Jakarta.
- Suroto. 1992. *Strategi Pembangunan dan Perencanaan Kesempatan Kerja*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.

- Swastha, Basu. 2002. Manajemen Pemasaran. Edisi Kedua. Cetakan Kedelapan. Jakarta: Penerbit Liberty
- Tambunan, Tulus. 2012. *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia : isu-isu penting*, Jakarta: LP3ES.
- Thoha, Miftah. 2004. Perilaku Organisasi Konsep Dasar dan Aplikasinya. Jakarta: PT Grafindo Persada.
- Wahyuningsih, Sri. 2009. Peranan UKM Dalam Perekonomian Indonesia. Mediagro
- Wanty, Efi Eka. 2006. Analisis Produksi Batik Cap Dari UKM Batik Kota Pekalongan (Studi Pada Sentra Batik Kota Pekalongan Jawa Tengah). Semarang: Universitas Diponegoro.
- Widyastuti, Erdinia. 2014. *Analisis Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Pada Industri Kerajinan Kulit*. Malang.
- Wicaksono. (2011). *Pengaruh Modal Awal, Lama Usaha, Dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kios Di Pasar Bintoro Demak*. Universitas Diponegoro : Semarang
- Zulkarnain, 2006, *Kewirausahaan Strategi Pemberdayaan Usaha Kecil Menengah Dan Penduduk Miskin*, Yogyakarta: Penerbit Adi Cipta Karya Nusa.



Lampiran 1

Data Pendapatan, Modal awal, Pendidikan Jumlah Tenaga Kerja dan Lama Usaha Kedai Kopi

4000000	4100000	16	8	12
60000000	5200000	16	10	12
60000000	16850000	16	9	12
32000000	3500000	16	6	12
20000000	6670000	16	4	12
8000000	2200000	15	3	24
12000000	6200000	15	4	36
10000000	5450000	12	8	12
5000000	4600000	16	5	12
1500000	11600000	16	9	24
25000000	4800000	16	2	24
5000000	2450000	16	4	36
23000000	6300000	16	6	36
80000000	15000000	17	10	36
45000000	12550000	12	9	36
9000000	8000000	16	8	48
30000000	10000000	16	6	24
10000000	4400000	16	4	48
3000000	700000	16	4	12
17000000	4100000	16	5	24
8000000	3700000	16	4	48
9000000	12400000	12	5	60
30000000	5000000	16	5	48
30000000	3300000	16	3	36
8000000	9300000	15	5	12
16000000	6000000	16	5	24
10000000	4050000	12	5	24
12000000	6500000	12	5	24
12000000	3200000	12	8	36
60000000	27000000	16	12	48
7500000	5500000	12	5	24
17000000	4300000	16	4	48
50000000	17700000	16	3	48
19000000	3800000	16	4	48
9000000	5000000	16	6	36
3000000	6500000	16	11	24
50000000	15000000	16	5	48
50000000	6600000	16	8	36
40000000	5750000	16	6	60
75000000	23860000	16	10	72
45000000	7050000	16	7	24
11000000	14250000	16	4	24
22500000	10000000	12	7	12
15000000	3850000	16	3	24
6000000	3500000	17	3	36
25000000	8875000	16	10	36

5000000	4600000	16	3	24
30000000	8000000	16	9	36
45000000	10000000	16	6	24
20000000	8000000	16	5	24

Uji F

ANOVA^a

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	9928,545	4	2482,136	12,586	,000 ^b
Residual	8874,335	45	197,207		
Total	18802,880	49			

a. Dependent Variable: Pendapatan

b. Predictors: (Constant), Lama Usaha, Tenaga Kerja, Pendidikan, Modal

Uji R²

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,727 ^a	,528	,486	14,043

a. Predictors: (Constant), Lama Usaha, Tenaga Kerja, Pendidikan, Modal

b.

Analisis regresi linear berganda

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-47,579	21,725		-2,190	,034
	Modal	1,116	,279	,470	4,000	,000
	Pendidikan	2,839	1,359	,218	2,089	,042
	Tenaga Kerja	2,049	,924	,259	2,217	,032
	Lama Usaha	,255	,137	,192	1,858	,070

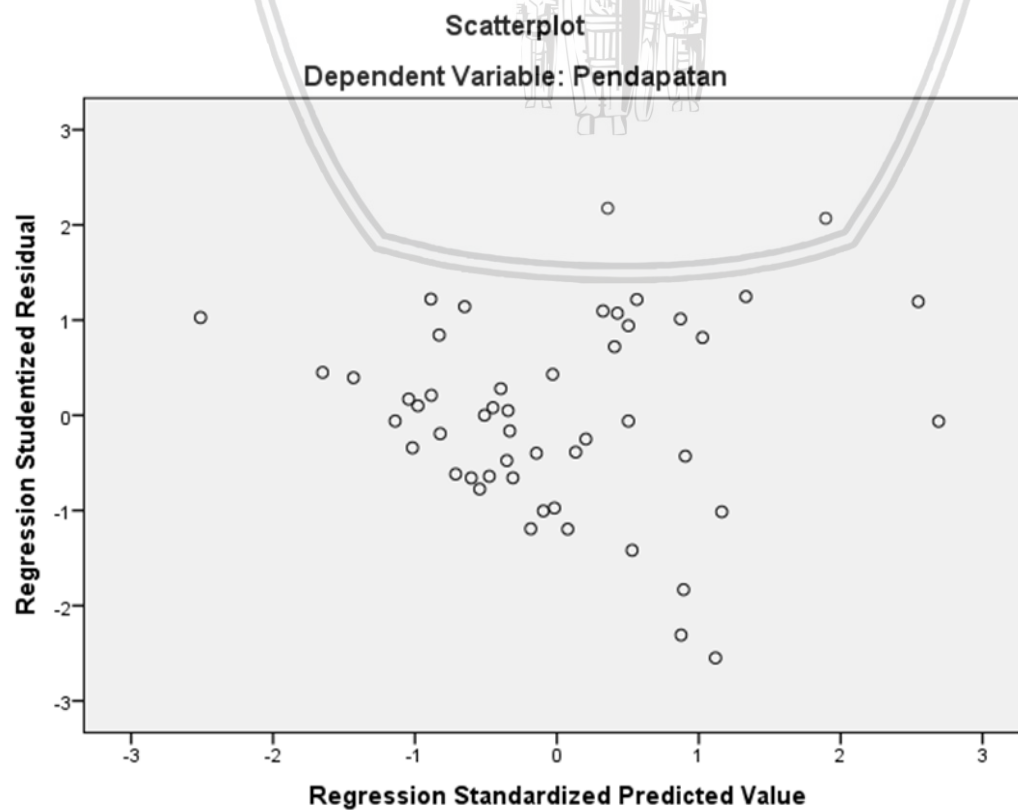
a. Dependent Variable: Pendapatan

Uji Normalitas Data

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		50
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	14732148,19337042
Most Extreme Differences	Absolute	,071
	Positive	,067
	Negative	-,071
Test Statistic		,071
Asymp. Sig. (2-tailed)		,200 ^{c,d}
a. Test distribution is Normal. b. Calculated from data. c. Lilliefors Significance Correction.		

Uji Heterokedastisitas



Uji Autokorelasi

Runs Test	
	Unstandardized Residual
Test Value ^a	-433527,33187
Cases < Test Value	25
Cases >= Test Value	25
Total Cases	50
Number of Runs	21
Z	-1,429
Asymp. Sig. (2-tailed)	0,153





